

# ヘンな広告

「日産マーチが89%OFF!」

なんと9万8千円」のQ<sup>2</sup>シヨップینگから、

脱がない、ナメない、触らせない風俗嬢の募集、つけるだけで痩せる下着、  
あらゆるトラブルを解決する現代の仕置人、

男と男のオイルマッサージ、

そして「家事手伝い、それにセックスもOK」の淫らな家政婦まで、  
新聞、雑誌に載っている「あやし気」「不思議」「笑う」「広告、  
ぜんぶ調べました!」

イ

ンポでお困りの貴方  
とにかく儲かる日  
副業500万上  
素人可

「世の中こんなモンだ!!」  
シリーズ第2弾!



新刊



# ヘンな広告









この本で調べたおいしい広告

この本で調べたおいしい広告

五



糸井ルートの紹介♥特  
世の中100%満足度のな？

SEXフレンド紹介  
紹介のルール紹介

出勤！  
○K！  
○若さで稼げ  
○50万  
○自由  
○今日稼げる  
○学生高収入

日

万円の金20%保証金かします  
1意1%融資◎証券専

仕

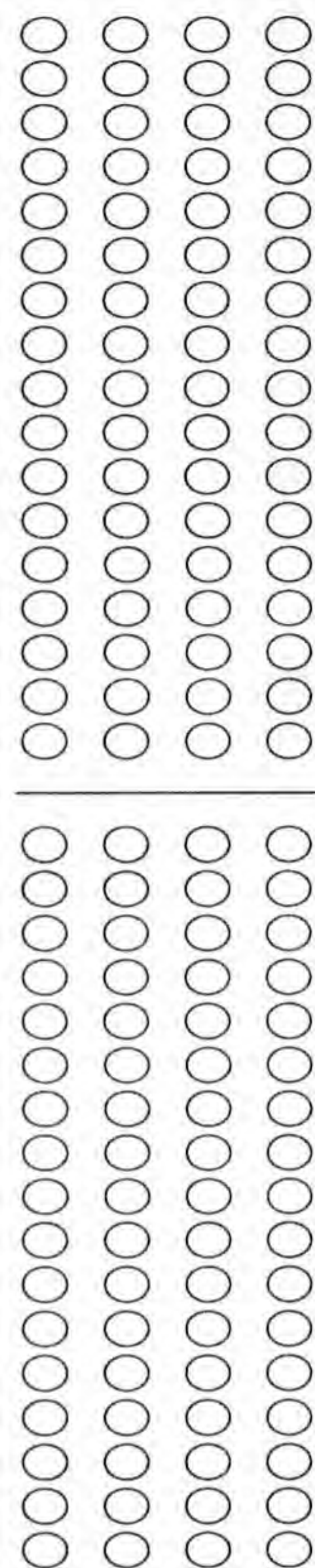


完 全最低保証月80万円上  
 ♥脱がない、なめない、  
 さわらせない、当店は何も  
 無いのです♥風俗に不安な  
 貴方！待ってます????

元祖アリバイ会社❖電話  
 応対取次◎在籍郵便物  
 代◎社名選択月一万円代行  
 のみ三千円??????

乗つたままもOK  
ン中も可◆車で現金◆  
即日融資????????





INTERNATIONAL

## 「男モデル43〜60歳太った人

## 素人歓3〜20万即払」の謎

スポーツ新聞、夕刊紙の広告欄は謎に満ちている。ちよつと見るだけでも、健康、開運に効き目があるという金のブレスレッド。そう、ジャンボ尾崎がつけて俄然プレーが冴えわたったとして、いま話題のライマブレスレッドが「本場スペインから直輸入」で、特別価格の一万九千八百円で売られている。「類似品にはご注意」と書いてあるが、販売業者は日本での独占販売権と商標使用权をもつアモンジャパンじゃないから、これ自体が類似品？ そういえ

ば、ケースにつくロゴマークも本来小文字のはずのYの字が大文字だ。しかし、こうした便乗はヒット商品にはつきもの。もつと謎なのは、その隣の「現時点での決定版。片手でラクラク操作」のAVモザイク消し機のそのまた隣が、こともあろうにまた同じデザインの金のブレスレッドということ。こちらは18金製で一万九千八百円。商標は違えど、やはり「類似品にご注意」の但し書きとともに「本物が持つ高貴な輝き」のコピーが躍る。

もともと、本家本元のライマブレスレッドだって、その肩凝りや腰痛に効くという科学的根拠はゼロ。そこへもってきて、その類似品同士が、お互いに「類似品にご注意」と呼びかけながら、同じ紙面の隣の隣に載るなんて、ホント不思議だ。

「金融」や「男女募集」「ニュービジネス」などに分かれる案内広告、いわゆる三行広告へと目を移すと、

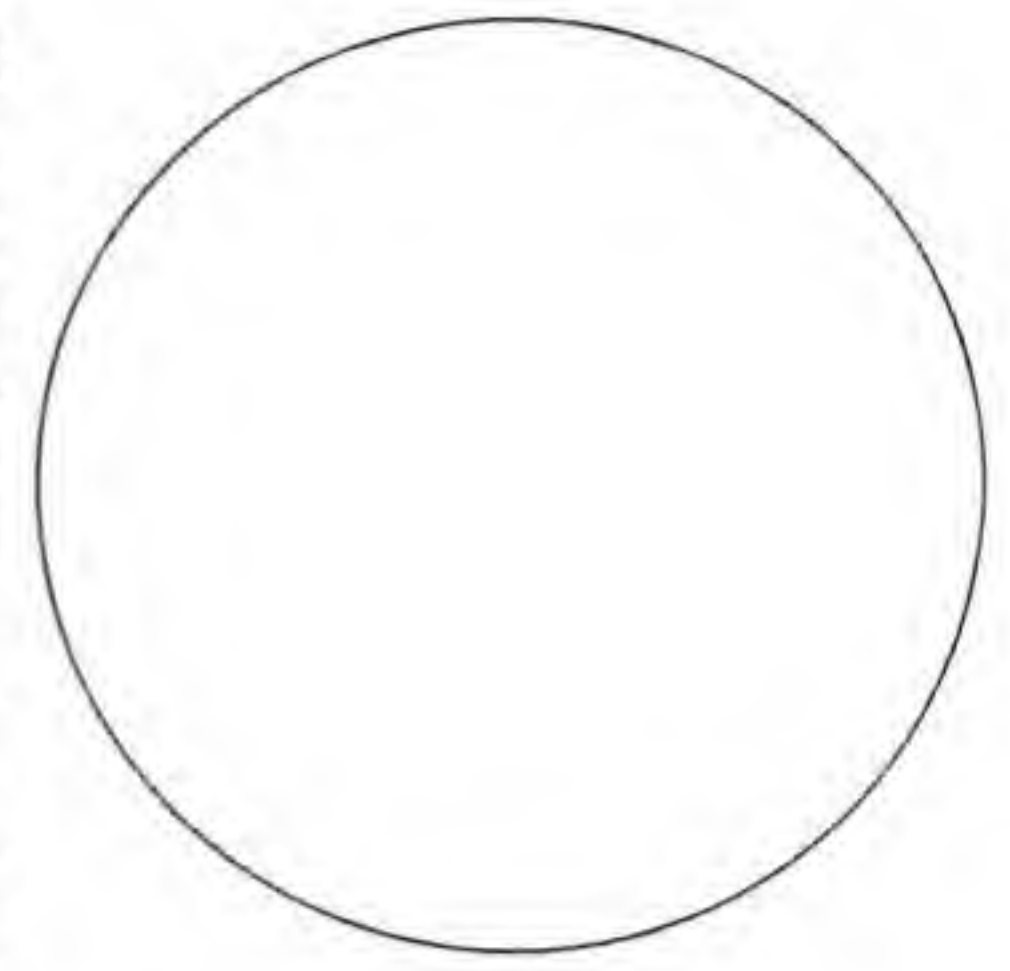
「他店で借入れある方 高金利から低金利へ大口まとめ融資実施中 融資額5〜500万円迄」

「会社帰りで超高収入 信じられない収入を手にする 資金不要 やる気ある方求む!!」

「究極の出会いのビジネス 月70万円可」

と、何やら二〜三百万円ならすぐにも貸してくれそうな広告や、やたら儲かりそうで、その実、どんな仕事をする職業なのかまったくわからない不





思議な広告、うまい話が並ぶ。いったい何をすればそんなに儲かるというんだ。

ヘンなのは、フーズク関係も同じで、「完全最低保証80万円上 脱がない、なめない、さわらせない。当店は何も無いのです。風俗に不安な貴方！待っています」と募集されるエステレディはいったい何をする風俗嬢なんだ!? 男客への営業広告では、「キス、全裸、生リップ、69、3回可、アナルなめ、口内発射、なめ放題、なめさせ放題、遊び放題」なんて書いてあるのに!

「勤め帰り若さでアタック高収週10K」「フリー出即高収バイト青年集合」「チョットイカシタ君22迄2ゝ22万」と

いうヤツもある。

青年集合ってなんだ? 若さで何にアタックするんだ? イカシタ君なら二万円にも二十二万円にもなる仕事って何するんだ? うすうす勘づいてはいても、思わず聞かずにはいられない。

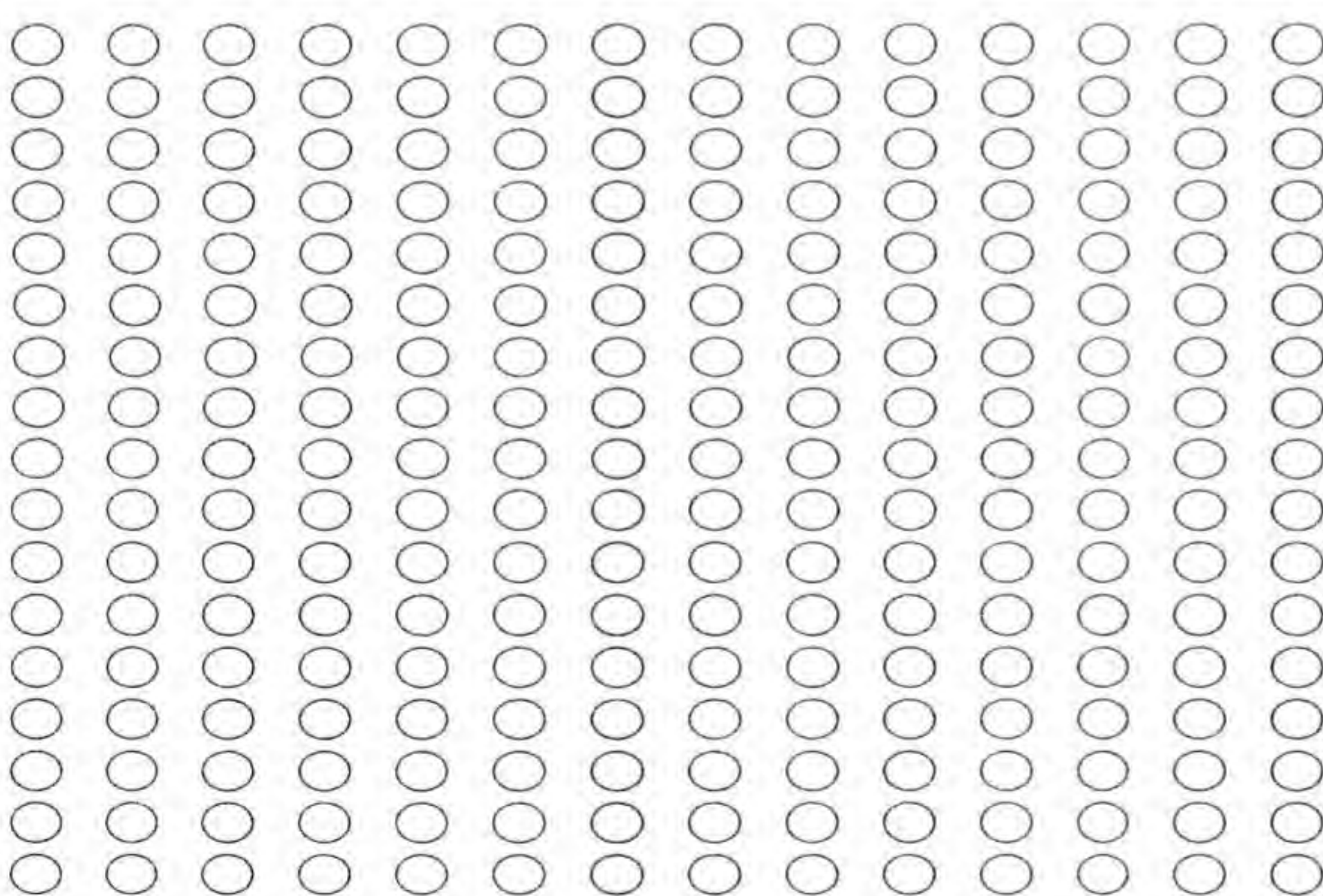
◎

この本は、普段、ちょっと気にはなるものの、結局、なに気なくやり過ごしてしまうこんな新聞、雑誌のヘンな広告への疑問を取材でハッキリさせることから始まった。「そんなの、真っ暗闇だよ」と言った取材先の社長もいたけれども、テーマは「広告から見た世の中」。面白かったのは、それぞれのウソっぽい広告が、一面ではそうとも言えないこと。そして、そこには大真面目にカラダを張って生きている人々がいるということ。

残念だったのは、企画当初よりぜひ知リたかった「男モデル43ゝ60歳太った人素人歓3ゝ20万即払◇T」という

求人広告の謎がそのままになってしまったことである。取材はしたのだ。原稿も書いた。だが、ドタンバで、先方の都合が悪くなってしまった。ゆえに、くわしくは書けない。とりあえず、なぜ、43歳以上と端数なのか? それは、T氏自身の年齢であった。

別冊宝島編集部





INTRODUCTION

「男モデル43〜60歳太った人素人欲3〜20万即払」の謎

2

PART 1

本番、指入れ、バイブ、口内発射、すべて有り

【熟女クラブ】

美しき争女たち

「熟女募集」に集まった夜の蝶たち、それぞれの事情！

日名子暁

10

【ウリ専バー】

「若さでアタック自由出勤日払2万以上」のフロアボーイの謎

初めての男はマレーシア人でした

田口嘉孝

19

【風俗嬢】

現役イメクラ嬢が、自らのフーズク体験をもとに伝授する

正しいフーズク広告の読み方

沼清

30

【ビデオ鑑賞会・SM・  
ソープ・イメクラ性感】

非合法スレスレのフーズクの裏すべて教えます

『内外タイムス』フーズク広告ワンダーランド！

山川正泰  
沼清

42

【援助交際】

私が「愛人」について知っている二、三の事柄

六本木・高級会員制倶楽部のシステムとセックス！

日名子暁

58



【主婦代行・出張ホスト・  
国際結婚紹介・出張マッサージ】

淫らな家政婦、親身になってつくします  
夕刊紙の三行広告を彩る、謎の性の隙間産業！

夏原武

63

## PART 2

【街金】

五〇〇万円迄、他店で借入れのある方もOK

裏金融をわが庭とするプロ中のプロが解説する

正しい金融広告の読み方

日名子暁

74

【車金融・  
不動産担保ローン】

乗ったままでもOK、車でお金貸します

夏原武

85

【証券担保金融・  
投資顧問】

兜町金融道

「お手持ちの資金が5倍に使える」という不思議な金融広告の世界

滝沢拓

95

## PART 3

【盗聴器発見調査】

とにかく儲かる、驚きのニユー・ビジネス

脳波が電波に乗って傍聴され、両親が娘に盗聴器をしかける

盗聴バスターズの多忙な日々

永江朗

104



【盗聴器発見調査II】

「飛ばし屋」とラブホテル、  
盗聴、その飽くなき攻防戦！

田口嘉孝

113

【盗聴マニア】

僕にとって盗聴は愛や恋以上のもの  
マニアが語る、めくるめく盗聴の世界！

田口嘉孝

122

【ダイヤルQ2  
ショッキング】

今ならあの日産マーチが  
九万八千円であなたのものに

富坂聰

131

【ダイエット下着】

これで二ヵ月過ですとこの体形になりますよ  
マルチまがい「痩せる下着」の甘い罠

名村さえ

138

【トラブルシューター】

チャンピオンと呼ばれた男

現代の仕置人——元警視庁刑事・後藤大介の始めたニュー・ビジネス

富坂聰

149

【モザイク消し機】

あの肝心な部分をボカすチロチロを消す  
夢のマシンの嘘ホント

川嶋光

156

【宅配ビデオ】

宅配ビデオ配達は二度バイブを運ぶ  
ヤクザによる配達人監禁事件も日常茶飯事!! 過激な当世宅配ビデオ事情!

富坂聰

160

【名簿買取】

欲しいのは、  
全国の「愛人をかかえ精力減退に悩む社長」の名簿

日名子暁

168



【探偵】

## 哀しき女をバンコクへ追え

川嶋光

174

【電話秘書・保証人及び  
会社在籍証明・住所調べ】

## 黒い紳士のけものみち

夏原武

180

【管理職養成学校】

## 私が体験した「地獄の訓練」十三日間

日名子暁

186

【新聞販売員】

## 新聞集金人はかく語りき

募集広告に見る驚くべき新聞販売業界のウラ！

インタビュ―構成  
祝康成

191

【新聞販売店主】

## 誰がために「社説」は書かれる

私が体験した、社会の木鐸・朝日新聞の下半身

インタビュ―構成  
祝康成

201

PART 4

## 広告に偽りアリ

【広告の事件簿Ⅰ】

「保証人不要・無担保で三千万円以上の融資仲介」する  
歩く広告塔、筒見待子に偽りアリ

日名子暁

212



【広告の事件簿Ⅱ】

抵当証券の甘い罠  
名利明月院「あじさい寺」詐欺事件

滝沢拓

221

【フーズク三行広告  
グラフィティ】

騙されて当たり前、三行広告の林の向こうに  
フーズクの桃源郷が見える！

岩永文夫

229

【メディアと広告】

クライアントスキヤンダルという禁忌<sup>タブー</sup>

雑誌をめぐる「圧力」と「自主規制」

榊原克也

241

【日本人と広告】

「本当の私」はエステティクの夢を見るか？

広告に見る日本人のコンプレックス、その誕生と変遷

田中聡

253

筆者紹介

270

表紙立体イラストレーション＝野崎一人

表紙撮影＝任博

本文写真撮影・提供＝今井一詞＋産経新聞社＋「FLASH」伊藤修＋「FRIDAY」

本文イラストレーション＝安芸良＋浅羽昌二十小恵一＋佐藤竹右衛門＋松村正孝＋盛本康成

本文図版作成＝柳真澄

表紙・本文デザイン＝S&P（中山銀士＋杉山健慈＋國安勝行）



# SM性感

セーラー服  
痴漢

OL  
セクハラ

リッ娘  
禁断  
遊び

ランジェリー  
夜這い

診察遊び  
ナース

本番、指入れ、バイブ、  
口内発射、すべて有り

P  
A  
R  
T

1



# 美しき諍女たち

口説かれないよつじゃ、女じゃない!!  
夫の浮気から不倫、別居生活、内緒の宝石ビジネスまで。  
「熟女ホステス募集」の三行広告に集まった新宿・歌舞伎町の夜の蝶たち、  
それぞれの事情!

日名子暁 (フリーライター)

フリーゾク業界の流行は目まぐるしく変わる。ちよつと前まではブルセラ女子高生「コギャル」がひっぱりだこだったのに、今は松田聖子にあやかつての人妻「奥さまブーム」だそう。そこで、都内の盛り場には、件の広告のような「熟女クラブ」なるものも現れたというわけである。

しかし、ちよつと考えてみれば、フツの奥さんが、夜の八時前から夜中まで、家を留守にして鼻の下を伸ばした客の酒の相手などできるわけがない。それこそ別居や

離婚、駆け落ちなどさまざまな事情を抱えてない限り、働くのは無理というものだ。したがって、「熟女クラブ」とは、それぞれ

がそれぞれの事情をもつ「ワケありクラブ」となる。

この広告を見て、熟女クラブTで働くようになった河合まり(仮名・四十三歳)さんもそんなワケありのひとり。彼女は、有名私大を卒業後、就職もせずと同じ大学の一年上先輩と結婚。以来、ずっと家庭の人であつたが、夫の浮気が原因で、現在、別居生活三年目。当人の話によると、離婚は時間の問題。高校二年生と一年生の息子がいる。もちろん、ホステス経験はこれま







で皆無。そんな彼女が初めて体験する、夜の新宿・歌舞伎町は……。

子どもといったって、もう自分たちの世界をもっていて、そうそう私の相手なんかをしてくれない。とくに、夜、食事が終わ

って、ふたりとも自分の部屋に引きこもったあとなんか、寂しいものよね。

毎晩、テレビを見てたって、つまらないし、なんかこう、人生虚しくなってしまう。もう四十歳を越しているし、仕事があるとしても、スーパーのパートとか。別居中のパパから毎月五十万円送ってくるから、そんなものやりたくないしね。

夜、ちよこつと働いて、気晴らしになって、そこそこのおカネになる仕事。これでも若い時は男の子にチャホヤされた経験があるから、ホステスなんかどうかなって思っていたのよ。でも、経験のない素人だし、ましてや四十を越えたおばさん。そんなのは無理だな、と思ってる時に、『読売新聞』であの広告を見たのよ。

「四十五歳くらいまで」とあったでしょう。だから年齢ギリギリだけど、ダメだったら、ダメでもいいやって、軽い気持ちで電話したのよね。そしたら、「すぐに面接をするからお店に来てくれ」って言われて。私は用意のいいほうだから、そんなこともあるか



と、電話をする時にはちゃんと外出用のス  
ーツを着て、履歴書も用意してあったの。



「おい、やらせろよ！」

テレビで見たりして想像するクラブのマ  
マさんって、厚化粧でいかにもって感じて  
しょ。ところが、この店のママさんは、気  
さくであんまり化粧っ気もない。私が履歴  
書を渡すと、「これはお堅いことで。あん  
た、履歴書を持ってくるようなら、こうい  
う仕事初めてね。どう、今晚、お店の様子  
を見ていく？ そう、用事があるの？ じ  
やあ、明日から試しに働いてみてよ」って。  
ホステスってこんな簡単に採用されるのか  
しらって、拍子抜けしちやった。

とにかく、ママは応募してくる熟女を片  
っ端から雇い入れるの。私が知っているだ  
けでも、今までに三回新聞広告を打ってる  
けど、それで延べにすると十三、四人は働  
きたいと面接に来たわね。まあ、自分のこ  
とを棚に上げて言うと、そのうちひとりを

除いたら、どう見ても、私と同じくらいか  
年上の人ばかり。

だから、ママと親しくなってから、「どう  
して、面接に来る全員を雇うんですか」と  
尋ねたの。そしたら、「この商売、とにかく  
頭数を揃えておくことが肝心なの。だから、  
とりあえず雇っておく。それに、ダメだつ  
たら、さっさと辞めていく。そんなもんよ。  
そのかわり、ひと月もたないで辞める人  
には給料は払わない。これが私のやり方」  
ですって。

驚いたのは、彼女、本当に辞めていく人  
には給料を払わない。それどころか、気に  
食わないと思ったら、時給も下げちゃう。  
これも、お店で働きだしてしばらくしてわ  
かったんだけど、それぞれ皆、時給が違う  
のよ。女って、そういうことをハッキリさ  
せないのよね。私は二千四百円でいちばん  
いいほうだったけど、たった三日で辞めち  
やった人が、酔っ払って「時給千二百円じ  
やあ、やってられない」とママに食ってか  
かった。そしたらママがすかさず「千二百

円でも高いやい。文句あるなら、さっさと  
辞めろ」って。

もちろん、時給が下がったら文句を言う  
じゃない。そうすると、「払え！」「払える  
か！」で言いあいになって、一度なんて、  
ママが電話機投げつけるなんて一幕もあつ  
た。殴られた人が警察を呼んで、ほんと、  
事件になったのよ。最終的には、ママがう  
まいこと言って処理したけどね。

お客さんはどんな人が多いのかって？  
やっぱり、料金や店の雰囲気、若い人は  
来ないわね。若くって三十代の後半。その  
人もビデオ関係って言ってるから、普通の  
サラリーマンじゃないわね。多いのは、四  
十代後半から五十代の、それぞれ「社長」  
とか「会長」とか呼ばれる人たち。

ただ、社長、会長って言ったって、銀行  
とかメーカーとか、そういうところじゃな  
いわよ。不動産とか金融とか、そっち方面  
ね。大半のお客さんが「率直」っていった  
らいいのかしらね。席につくと、「おい、や  
らせろよ！ 月に三十万円でどうだ！」っ





て。こんなのをひと月の間に、十人以上のお客さんに言われたわよ。それどころか、踊っていると、「どうだい、元気だろう。こいつが夜泣きしている」なんて押しつけてくるしね。

私が「こういう仕事は初めてで、パパと別居中だ」と言うと、もう目を輝かせて、「だったら、そっちのほうはどうしてる。不自由してるだろう。俺が相手してやるぞ」って言いだすものね。二時間いても、ほとんどそっちの話ばかり。

まあ、最初は慣れないから、マジに受け取って、「いえ、けっこうです」なんて堅く考えていたけど、今は慣れたし、「私、高いわよ。ビルの一軒でも買ってくれる？」と返事することにしてる。



### 仕返し

でも、お客さんっておもしろいわよねえ。高いおカネを払って、エッチな話をして、それで満足して帰っていく。ああやって勢



いをつけないとホンモノはできないのかしらと思っちゃうわよね。女は余計なこと話さず、ズバリでしょ。満足してないの？ だってそれでいて週に二回も三回も来るわよ。

ズバリって何かですって？ ズバリはズバリよ。私だって、四十歳を越えた熟女ですから、浮気のひとつやふたつは経験しますよ。えっ、そんな話までするの？ もう少し飲まないと話にくいなあ。パパが浮気して別居したって言ったでしょう。それで、いまどきの主婦が、夫に浮気されて、その仕返しをしないと思う？ 私も、お返ししたわけ（笑）。でも、私は、訪問販売の営業マンとか、そういうゆきずりの男は相手にしないわよ。もっと気心の知れた人と本気でそうするタイプ。で、いい人がいたのよ。子どもの家庭教師の先生。工学部の院生で、背が高くてハンサムで、気持ちは優しい……、運命の出会い。もちろん、向こうだって、私に好意をもつてて、そうなたったら、やるっきやないでしょう。私は、ホテルが嫌いだから、自宅でね。大胆だっ

て？ しょうがないじゃないの。今は彼も就職して別の土地に行ってるから、電話だけね（笑）。

あーあ、飲んで余計なこと言っちゃった。酔ったついでにもうひとつ本当のことを言おうか。ここに働きに来たワケ。退屈のぎにここに働きに来たというのは本当よ。でも、それ以外にも理由があるの。パパと別居する前、バブルだったでしょう。バブルって、人を狂わせたのよね。生活に不自由してない人だって、あの頃は、「このままじゃいけない。世間に遅れる」って思ったでしょう。私もそう思ったのね。そこへ、友だちから宝石の話がもちこまれたってわけ。大ざっぱにいうと、全部で六百万円ほどの宝石を預かったのよ、買い取るかたちでね。全部売れたら、その倍になる計算。外へ出たかったし、ちよつとした小遣いになると思ったの。友だちを回って売ってたんだけど、最終的には三百万円の借金になって残っちゃった。普通の状態でも、パパに話すわけにはいかないとこにもってき

て、それどころか別居。ますます話せなくて。友だちからは「残った三百万円、早く返せ」と言われるし、なんとかしなければと考えていたのよ。それで、こうやって働きに出たってわけよ。ここで働いている熟女たちは詳しい話はしないけど、別れた男の借金を抱えたとか、慰謝料がどこおっているとか、それぞれ事情を抱えているみたいよ。でなければ、四十歳を過ぎてホステスをやるわけないでしょう。

私の場合は、半年も働けば、借金を返せるから、それまでここで働くつもりよ。よほどひどいことがないかぎりね。みんなはママのことをわがままだと言うけど、私はそう思わないしね。給料も、私にはちゃんと払ってくれるし、性格は子どもみたいだし、お客さんも、適当に相手をしてあげば、ひとりでに時間は経つしね。



別居中のパパとはどうしてるか？ もう





時間の問題よ。民法が改正されて、五年以上別居して交渉がなければ合意がなくても離婚できるようにもなるみたいだしね。あつ、うちはダメか。ちよつと情けない話なんだけど、うちのパパは、別居中とはいえ洋服なんかは家に置いてあるし、子どもには仕事の関係で別の部屋を借りていって言うてあるでしょう。だから、ときどき帰ってくるのね。そんな時に、ね。夫婦って怖いだよ、いけない、いけないと思いながらも、つついしちやう時があるの(笑)。わかるでしょう？ でも、ちゃんと別れるわよ。終わったあと、パパはこれから自分のところに帰って、女とセックスするのかわかると、ムラムラと怒りがこみ上げてきてね。複雑な心境よね。ああ、いやなこと思ひ出してしまった。もう少し飲もうよ。

お店の同伴の義務？　ここはそれがないのよ。ただ、お店が終わったあと、食事に付き合うことはあるけどね。それで一度、ホテルに連れ込まれそうになったこともあるわよ。まあ、それも経験。でも、今の新



宿で遊んでいる女子高生に比べれば、私はなんとかかわいいことか……。お客さんには、よくそう言われるわよ。そう思われているうちが花、なんて、けっこう商売っ気出したりしてね。

この仕事、パパには内緒かって？ 当たり前でしょう、そんなこと。子どもには、「パパには働いていること内緒よ。ママは夜、絵の教室に通っていることにしなさい」って言うてあるわ、もし、夜に電話があったらね。もつとも、パパにそうさせないよ。うに、昼間、パパの会社に週に一回、子どものことにかこつけて、私から電話しているけどね。

はい、これで話はおしまい。さあ、お寿司でもおごつてよ。それから帰りのタクシー代をちょうだい。どう、ホステスらしくなったでしょう。

河合さんだけでなく、この「熟女クラブ」で働く熟女たちは、三十九歳の未婚女性（ただし、本人はレズと自称）を除き、いずれも離

婚経験者が別居中。しかも、この取材中に働いていた八人のうち、半数の四人までがこれまでホステス経験ナシという異色スタッフ。だが、不思議とこの素人ホステスのほうが、わずか一日で同僚に五千円の寸借詐欺をはたらきドロンなんていう経験者ホステスたちより長続きしている。客もまた、なまじの経験者より、にわかホステスのほうを喜んでいる。海千山千のベテランホステスは、新鮮味に欠けるからだ。

河合さんと同じ日の広告を見てやってきた西田カナ（仮名・三十七歳）さんも、現在、別居生活六年目の協議離婚中。東証一部上場会社に勤めるという別居中の夫とは、有名人の師弟も数多く通う某私大在学当時の同級生。どう見ても自称と思える三十七歳で、黒とグリーンを基調としたシャネルのミニに身を包むカナさんは、現在、父の遺産で買った青山のマンションで一人暮らし。別居の原因は、こちらもご他聞に洩れず、おとなしいだけを取り柄と思っていたダンナが、なんと浮気を……。

そりゃあ、頭にきましたよ。だって、バカにしていると思いません。相手が隣のマンションの奥さんなんですから。もちろん、私だってその奥さんともお付き合いはありましたが。先方のご主人は、単身赴任で長期海外出張中。それで一人暮らしをしていたの。まさか、その間にウチのが、泥棒猫みたいな真似をするとは……。

ちやうどクルマで外出していて、帰りに主人の会社へ迎えに行くことになってたの。それで行って見たら、オフィスの電気はもう消えていて、先に帰っちゃったかしらと思って、とりあえずクルマを止めて。そうしたら、会社の脇から隣の奥さんと手をつないで出てくるじゃないですか。私が時間より早く着いたので、まだ時間があると思って、ふたりで別れを惜しんでいたのじゃないの。まったく、みつともないったらありやしない。悔しくて身体が震えたわよ。

その場で問いつめたかって？ どうして私がそんなことしなければいけないの。見ただけで充分。そのままUターンして帰っ





ちやったわ。その夜、ウチのが帰ってきて  
エラソーに「なぜ、迎えに来なかったのか」  
ですって。

フン、で終わりよね。「見たのよ」と言っ  
てやったら、あわてて言い訳をしてみせて。  
そこまでバカにされたら、もう暮らしてい  
けない。ええ、六年前、三十一歳の時です。  
そんな程度で夫婦別れはわがままだっ  
て？ 親にも、そう言われましたわ。そり  
やあ、私はわがままよ。でも、それがよく  
って、主人だって一緒になったんでしょ  
う。私のプライドをそんなひどいかたちで傷つ  
けておいて、何もなかったように暮らそう  
というのは虫がよすぎる。えっ、その隣の  
奥さん？ 向こうにだって旦那様がいる  
んですから、事態が発覚してからはずぐに  
別れたみたいですけどね。

### ♥ 知らない世界

もともと、一人っ子同士の結婚で、向こ  
うが養子に入るかたちだったから、一人息



子が帰ってきて向こうのお母さんは喜んでるの。慰謝料だって請求しているわけじゃないし、それなのに、主人が「どうしても離婚しない」って言い張ってるのよ。私のほうは、そんな私の問題が起こって、突然、貿易関係の会社を経営していた父が死んでしまつて……。その遺産というようになかちで、今住んでいる青山のマンションを購入したの。別居して一人暮らし、むしろ時間も自由になつてせいせいしたわ。いちおう、夫がいる間は、どんなに遅くなつても帰らなければいけなかつたでしょう。だから、遊んでいても中途半端になつてしまつていたわけ。一人暮らしだとそれがないでしょう。学生時代の友だちとかで、ヒマしているのと朝まで遊んでいたの。そういう暮らしが三、四年、続いたかな。六本木とか銀座とか。京都や外国とか……。

男性は、いちおう、スポーツマンタイプが好きだから、友だちの紹介で社会人野球、ノンプロの選手とお付き合いしてたこともあつたけど、結局、彼には結婚してて協議

離婚中ということが言えなくて、未婚の一人暮らしと言つて付き合つてたから……。先方のお兄さんの結婚式に「家族が東京に出てくるんで会つてくれ」と言われた時に会えなくて、そのまま自然消滅みたいなかたちよね。

そういうわけで、遊んでいるのも少し疲れちゃつて、ちよつと働いてみようかと思つたのね。そこへ、この店の新聞広告を見つけたわけ。新宿つて、まったく知らないでしょう。怖い街しかイメージがないのね。でも、かえつてそれが好奇心もそつて……。面接の時、ママに「時給はいくら欲しいですか」って言われたけど、「いくらでもけっこうです」つて。今、二千円かな。四時間で八千円。往復タクシーを使つて、帰りにお寿司でも食べたらアシが出てしまう。でも、いいの、それでもおもしろいことがあればね。

お客さんに口説かれるかつて？ あら、口説かれないようじゃあ、女じゃない証拠でしょ。私、男の人にチャホヤされるのつ

て大好き。女はみんなそうよ。どんないやなタイプの男性でも、口説かれるって気持ちがいいものなのよ。そういう意味で、こういうお店、大好き。私の知らない世界に案内してくれる人、大歓迎。

おかげで、ここで働きだして退屈しないで助かっているの。そうね、しばらくは働くつもりよ。今度、お店が終わつておもしろいところへ連れていつて？ 一線を越えなければダメだつて？ そんなこと、大声で言うものではありません。私だつて、大人なんだから……。

なお、カナさんは話を聞いた一週間後に突然、店を辞めた。店内の噂によると、本当の年齢は四十九歳。青山のマンションも賃貸だったとか……。そのうえ、店の客のなかで一線を越えた者が数名いるとも。ただし、別居中の夫が、彼女の父親に代わつて経営者になつたことは事実のようである。おもしろい社長夫人もいたものである。



## ウリ専バー

「若さでアタック自由出勤日払2万以上」のフロアボーイの謎

# 初めての男はマレーシア人でした

ホモセクシャルの街として名高い新宿二丁目。

週末ともなると男を愛する男たちがストリートに溢れ返る。

そんな一角の、とあるビルの中、今宵もウリ専バーの幕が上がり、若者たちは力ネのために身体を売る！

田口嘉孝（フリーライター）

「自由出勤・フロアボーイ」「月50万以上。日払2万以上確実」「学生素人ボーイ日払高給服装自由」「フリー出勤即高収バイト青年集合」

さる夕刊紙に連日掲載されるアルバイト募集の三行広告である。「ボーイ」「青年」とあるから、若い男性が対象なのは間違いなようにあるが、さて、いまだきこんなうまい話があるものなのか――。

調べてみると、それら広告の店のほとんどは新宿二丁目にあった。新宿二丁目とい

えば、今でこそレズ・バーもお目見えしているようであるが、昔からホモセクシャルの街として名高いところ。ゲイ・バーやウリ専のスナックが軒を並べ、週末ともなると、男を愛する男たちがストリートに溢れかえる。数人がかたまつて談笑していたり、好みのタイプの男をナンパしていたり……。馴染みのない、いわゆる「普通人」には、いささか怖い街である。

その一角の、とあるビルの三階のスナックを訪ねた。夜の街にふさわしく、午後二

時の新宿二丁目はどこかまだけだるい。毎夜の喧騒とはうって変わって静かな店内では、マレージャーがひとり電話番をしていた。箒で前夜のゴミをはき終わると、電話が鳴った。

夕刊紙の広告を見た人間からの問い合わせである。言い慣れているのであろう、マレージャーは淀みなく、店までの道順を説明する。多少早口になるのも、慣れからくるいささかのもどかしさなのかもしれない。ほどなくして、紺のブレザーにアスコッ



トタイ姿の若者がドアを開けた。年の頃は、

二十二、三歳か。さっそく、カウンター席に案内され、マネージャーの説明が始まった。なにやら店のシステムをおネエ言葉で早口にまくしたてている。説明が終わるのに十分もかからない。それで本当に理解できたのかどうか、若者は「後日電話して、また来ます」とだけ言って帰っていった。

聞けば、若者は二十五歳。年齢が採用の枠から外れているのだという。「うちに来てもお客がつかないから、逆にかわいそう」。手短な面接の理由をマネージャーはこう説明する。夕刊紙の広告を見て、こうしてかかってくるアルバイト希望の電話は、少ない時でも日に二十本は下らないという。



### ウリ専バー

中学生ですでに男に目覚めてしまったというマネージャーが、「私なんかは好きでもないのにいろんな男と寝るのはいやよ」と言いながら、店のシステムを説明してくれ

た。

「うちは、好みの男のコを指名して一緒に外出するお店です。男のコの平均年齢は二十歳。下は十八歳から上は二十五歳までいます。応募してくるコは、最近だとフリーターが多いですね。その次が学生で、なかにはサラリーマンもいますよ。いちおう、自由出勤だから、それぞれ自分の都合のいい時間で働くというわけ」

こうした若者たちを、この手の店ではボーイと呼んでいる。面接では、まず仕事の内容を説明する。

「ボーイさんには、男性客が多いこと、お客さんの指名で店外デートがあつて、デートではセックスもしなければならぬことを説明するんですよ。具体的にどうしてくれとは言わないんです。お客さんがリードしてくれるし、段取りもお客さんが考えるわけで、『お客さんの要求してくることに応えてやってくれ』と。ただ、『もしあなたが風俗店に行つて五万円も十万円も払ったのに、女のコが何もししてくれなかったら、不

愉快な思いをするのと同じことだから』と言うくらいです。いちおうセックスの内容くらいは、説明もしますけれどもね。たとえば、うちは原則としてアナルセックスはしないけど、それ以外のこと、フェラチオまではやってあげて、みたいなことはね。ええ、テクニクを教えるなんてしませんよ。それはお客さんが教えてくれることもあるし、自分だって彼女にはフェラチオぐらいさせているだろうから、どうやって気持ちいいかぐらいはわかってるんじゃないかしら」

ボーイのギャラは、外出二時間のショットで一万円、三時間のショットで一万五千円。夜十時から朝までのロング、いわゆる泊まりで二万円となっている。営業時間は夕方六時から朝五時までで、まったく指名のかからなかった場合、最低保証として店から三千円が出ることになっている。

「稼ぐコは、三時間ショット二本で三万円、三本で四万五千円にもなるわけ。でも、ピンきりで、出ないコは一本も出ないことも



ある。そんな場合は、店で朝まで働いても一日三千円。要するに指名がかかってからが仕事なんで、お店で待機というのは仕事じゃないんですよ。もつとはつきりいえば、

<b>2万</b> 上未経験ボーイ歓迎 今から副収入	<b>海外</b> 旅行有服装出勤自由 ヤングボーイ	<b>勤め</b> 帰り若さでアタック 高収入週1OK	<b>日払</b> 2万上(短期バイト) 学生素人歓迎	<b>日払2万</b> OKボーイ	<b>新店新人</b> OK夢の実現	<b>好きな日</b> OK稼げます	<b>ヤン</b> グボーイ服装出勤自由 日払2万上	<b>ヤン</b> グボーイ学生素人歓迎 日払2万上	<b>ヤン</b> グボーイ今日稼げます 日払2万上	<b>日払</b> グボーイ短期バイトOK 自由出勤制	<b>日払</b> ヤングボーイ2万上 素人学生歓迎	<b>学生集合</b> 日払短期OK
----------------------------------	----------------------------------	-----------------------------------	-----------------------------------	----------------------	-----------------------	-----------------------	----------------------------------	----------------------------------	----------------------------------	-----------------------------------	----------------------------------	-----------------------

スポーツ新聞に載っているウリ専ボーイの募集広告

ウチは軒を貸しているだけなの」

ボーイへのギャラは客が直接手渡し、そのほか、店での飲食代、そして連れ出し料として、二時間ショートで七千円、三時間ショートで八千円、ロングの場合、九千円を支払うことになっている。店は、この飲食代、連れ出し料で稼ぐことになる。

客の入りはやはり週末や祝日前が多く、平均すると一日当たり、四十〜五十人が来るといふ。一般のサラリーマンを始め、商店主、医者、弁護士、大学教授と、顔触れはさまざま。三十代、四十代が中心だが、なかには七十歳の客もいるという。

ときに女性客の闖入などということもあるが、女性には指名外出させない。「売春に問われる可能性があるから」というのがその論理だが、たしかにこれまで男同士で売春に問われたとは聞いたことがない。



### 初物喰い

「ウチは「ノンケ」の男のコ、つまりホモ

っ気のない、女のコが好きな普通の男のコが売り物なわけ。ホモの若い男のコを探すんだったら二丁目歩いて声をかければ誰か引かかるでしょうけど、普通の男のコに外で声かけてもついてこないでしょ。だから、ノンケの男のコがいることがウチの魅力なわけ。そのうえ、ボーイさんたちはおカネで割り切っていて、男とセックスすることも当たり前になっているから、要するに、お客さんからすると、カネで済むんだったら手っとり早いわけよね」

客の好みは、千差万別だという。ルックスのいいボーイが好みの客もいれば、身体の締まったスポーツマンタイプが好みの客もいる。そしてなかには、新人しか指名しないという、いわゆる「初物喰い」もいる。「新人のボーイさんというのは、要するに男性経験がないわけですから、そのお客さんにとってみれば、自分が初めての男になるわけですよ。そういうのが好きで、新人さんしか指名しないという人もいます。前もってお店に電話をかけてきて、新人



さんが入ったかどうか聞くんですよ。で、

『今日、何人入りました』と言うと、そのコを目当てに必ずその晩来るんですよ。自分が初めての男だという優越感に浸りたいのかもしれないね。それとやっぱり病気が怖いのかも。新人さんだったらホモじゃないから安心してできる、と。新人さん好みの人ってけっこう多いんですよ』

それにしても、いくらカネのためとはいえ、男とのセックスをそうも簡単に許容できるものなのだろうか。

「ようは、ボーイさんたちはおカネを目的に来るわけですよ。借金を抱えていたり、今日帰る電車賃もないくらい生活費に困っていたりで、切羽詰まっている。そこでその日に二万円以上稼げるとなれば、やっぱりやっちゃんじゃないかしら。

なかには、実家を飛び出しちゃったものの、住む家がなくて、ウチで稼いだカネでサウナやカプセルに泊まり、夜になるとまたウチに来るって感じて毎日暮らしているようなコもいますしね。

たしかに初めはみんなビッチやうけど、おカネが入りだすとおもしろくなるものの。貯金と同じで、溜まりだすともっともつとつてなっちゃうわけ。でも、こういう仕事をやってダメになるコもいるわよ。カネ遣いが荒くなったり、ルーズになったりして、まったくのその日暮らしになってしまふ。

まあ、全体的にみて、実際ボーイになるコは、天真爛漫というのかなあ、あっけらかんとしていて、屈託がない。いまどきの男のコといった感じですけどね」

さすがに今でこそなくなったものの、かつて景気のよかった時は、マンションを買ってもらったり、フェラーリやポルシェを乗りまわしていたボーイもいたというから、いいスポンサーさえ見つければ、実入りのいい商売なのかもしれない。



三カ月前までボーイをしていたというS

君に会うことができた。二十三歳の時、ボーイとなり、七カ月稼いで、現在、二十四歳。ギャンブルで二百万円という借金を負ってしまったことが、このアルバイトに応募するきっかけだった。

身長は、一六五センチぐらいと小柄だが、筋肉質の体つきで、笑顔の爽やかな若者だった。

九州出身のS君は、高校を卒業すると同時に中部地方の大手メーカーに就職したが、二十歳で辞め、先輩を頼って上京した。東京ではそれこそバイトというバイトはほとんど経験し、今は手取り三十万円で塗装工をしている。しかし、一時期パチンコに夢中になってしまい、仕事もせず、朝から晩までパチンコ店に入り浸っていた。

「パチンコは勝つ時もありますが、結局、着実に負けていくんですよ」

とS君自ら認めるように、その穴埋めにサラ金に手を出し、金利が膨らんで、あっという間に二百万円の借金を抱えこんでしまった。サラ金の返済請求は容赦がない。







以下は、S君の赤裸々な体験談である――。



## 初体験

初めての人は、日本人ではなく、二十四歳のマレーシア人でした。西新宿で働くビジネスマン。しばらく、お酒を飲んだり、カラオケを歌ったりしたあと、店を出て近くのビジネスホテルに行きました。フロントで部屋を取るのはお客さんで、自分はエレベーターの前で待っていました。

部屋に入ってシャワーを浴び、電気を消してベッドに横になりました。その間中、ホントにドキドキしてたんですが、そのマレーシア人もしばらく黙ってジーンとしていて、何もしないんですよ。今から思うと、あまり慣れていないみたいでしたね。で、しばらくしてから、僕の身体を唇で愛撫しはじめたんです。キスはされなかったですね。

最初のうち自分は何をしていいのかわからないからジッとしていて、ただ相手のな

すがまま。途中で「僕は何をすればいいですか」と聞いても、「何もしなくていい」と言われ、まるでマグロ状態でした。

ポルノビデオが回っていたせいかもしれないんですが、不思議なもので、フェラチオされた時は、ちゃんと勃起してしまいました。でも、最後まではいかず、お客さんが僕の勃起したモノを見ながら、自分のものをシゴいてましたよ。

その時は、二時間のショートだったんですが、ベッドインしていたのは四十分ぐらいでした。愛撫を受けながら、正直いって「こんなもんなあ」と思いましたね。それまで、「何をされるんだろうか」「バックでされるのかな」「SMみたいなことされたらどうしよう」なんて、あれこれ考えてましたからね。自分は何もしなくていいうえに、「これで本当に二万円もらえるのかな」「このお客さん本当にこれで満足できるのかな。男同士のセックスって楽だな」とか思っていました。

ただ、僕も付き合っている彼女がいるん

ですが、愛撫されている間に、彼女の顔が浮かんたりもしました。一緒に遊んでいる時の、楽しそうにしている彼女の顔が浮かんでくるんです。自分にやましいことをしているという気持ちがあるせいか、「彼女が知ったらたいへんだろうな」とね。

終わってからシャワーと一緒に浴び、お客さんの身体を洗ってあげました。そのぐらのサービスはしないと、相手はお客さんですからね。それからコーヒーを飲みながら、時間がくるまで雑談をして過ごしました。

店に戻ると、マネージャーがずいぶんと気をつかってくれましたよ。でも、その時は、「これならやれるな」と思っていましたね。たしかに自分と同じ身体の人間と寝るのはいやですけど、初めての人が楽だったから、その意味では自分はラッキーだったのかもしれない。最初からハードな人だったら続いていたかどうかかわからないですよ。





最初のうちは、週に四、五日は店に出  
ました。昼間、塗装の仕事をして、夜、店  
に出るわけですから、身体もキツかったん

ですが、こういう店って新人のうちがおい  
しいんですね。お客さんも、若くてあま  
り経験のないコを好むんですよ。だから、  
新人のうちに稼がなくなちゃいけない。塗装  
の仕事が終わって少し仮眠をとり、夜の十  
時半には店に出るようにしてました。



初めて店に出た日の翌日も、指名のお客  
さんがついたんですよ。僕と同じ九州出身  
ということもあって話がはずんだんですが、  
二十代後半のサラリーマンでした。いろい  
ろやってくれて言われたんですけど、「僕、何や  
っていいか、あんまりわかりませ  
ん」と言ったんですよ。そしたら、乳首舐  
めてとか脇腹舐めてとか。僕も言われるま  
まにしてあげました。この時です、僕が初  
めてフェラチオをしたのは。その時は、コ  
ンドームをつけて、その上からくわえたん  
ですが、それでもゲボツとききましたね。ウ  
エーツとこみあげてくるような吐き気をも  
よおして、気持ち悪くて、気持ち悪くて。  
お客さんのモノも僕のよりデカいし、汚い  
というイメージもあって、最初はなかなか  
口に入れられなかったんです。くわえると、  
あったかいですよ、やっぱり。余計にオ  
ウェーツときて。でも、口の動かし方は彼  
女にやってもらってましたから、なんとな  
くわかりましたよ。

ファーストキスもこの時でした。たいが



い舌を入れてくるんですが、やっぱり女の  
コと違っていやなものです。でも、しょう  
がないから、ある程度、応えてあげるんで  
すけれども、キスの好きなお客さんと当た  
った時はたまらないですよ。

アナルセックスを初めてしたのは、ずい  
ぶん経ってから、あるホモ・バーのオーナ  
ーとでした。入れられた時はホントに痛か  
ったですよ。そのオーナーは、頭ももう薄  
く、けっこういい年なんです、昔、モデ  
ルをしていたとかで、身長も一八〇センチ  
ぐらいあって、見た目にも紳士然としてい  
るんです。

ところが、ホテルの部屋に入るとすぐに  
服を脱ぎ、シャワーも浴びずにベッドに入  
って「早く来い」と手招きで催促するんで  
す。そして、僕がいろいろとしてあげたあ  
とで、急に僕を仰向けにして両足を広げさ  
せて、正常位のスタイルでイチモツを僕の  
アヌスに当てがったんです。もう、びっく  
りしましたよ。バックスタイルでやるとば  
かり思っていましたからね。その人、身体

も大きいけれど、モノもデカいんですよ。  
だから、大丈夫かなと思いが、少しは  
手加減してくれるかなと、

「今日、初めてなんですよ」「痛い」

なんて言うと、

「ゆっくり入れる」とか「もっと力を抜き  
なさい」なんて言われて。自分では、抜い  
ているつもりなんですけど、実際には抜け  
ていなかったみたいです。結局、ロー  
ションの助けを借りて、徐々に入ってきま  
した。だから、最初入るまでにすごく時間  
がかかりました。ところが、ようやく完全  
に入ったと思ったら、今度はすぐ騎乗位で  
すよ。すごく恥ずかしい格好で、やっぱり  
「こんなの彼女に知れたら、破局もいいとこ  
ろだな」と思ったりしましたね。

この日は初めてだったこともあって、終  
始、お尻が痛かったですね。お腹の調子も  
悪くなったし、そのあとトイレに行っても  
二、三日は痛みがとれませんでした。

アナルセックスというどうしてもバッ  
クスタイルを思い浮かべがちですが、前か

らのほうが多いんですよ。



### 青カン教授とイチモツ先生

辞めるまでに百人近い人とセックスしま  
したけど、お客さんは、だいたい四十代、  
五十代の男の人が多かったですね。職業は、  
八百屋さんとか医者、弁護士、経営者、そ  
れから大学教授などいろいろでした。

印象に残っているのは、誰でも知ってい  
る私立の有名大学の「青カン教授」。この教  
授は、必ずロングで指名するんです。店に  
入ると決まって酔ったふりをして、お気に  
入りのコを指名してすぐ外に連れだすんで  
すが、外に出ると「離れて歩いてくれ」つ  
て。そして中華料理屋などに連れて行って  
くれて、自分はほとんど食べないんですけ  
ど、僕らをたらふく食べさせてくれる。そ  
れで店を出るといちおうホテルに行くふり  
をするんですが、ホテルが満室だと言っ  
て、必ず「じゃ、今日は青カンしようか」  
となるんですよ。この先生、基本的に外



でやるのが好きで、駐車場の裏とかで始めるんですよ。僕も靖国通りを渡った向こう側のビルの一階の奥のほうに連れていかれ、「チャックを下ろして」と言われて、フェラチオされました。すぐそばを人が通るんでドキドキするんですけど、向こう側からは案外わからないものなんです。で、僕も教授のモノを舐めてあげる。でも、イカ

ないんですよ。イカないうちに「もういい、もういい。じゃあ、帰ろう」ということになって。時間にしたらわずか五分くらい。食事に五十分、歩きとセックスで十分、合わせて一時間で「もう帰っていいよ」となるわけです。店外デートはロング指名ですから、僕らにとってはホントにいいお客なんです。だから、この先生が店に来た時は、



楽だからみんな付きたがるんです。これまでの最短記録はロング指名にもかかわらず、わずか十分で店に戻ってきたボーイがいました。それで二万円もらえるんですからね。

こんな名物教授がいるかと思えば、あと医者でもおもしろいお客さんがいるんですよ。この先生、必ずセンチリーハイアットホテルに部屋をキープしておいて、そこへ連れていくんです。年齢は五十歳近いのに、けっこうおぼっちゃん、おぼっちゃんしたしゃべり方で、「俺、あんまりこういうことしたことないんだけど」なんて言ってるのくせ「バックやったことないんだけど、やってもいいかな」と迫ってくる。この先生のイチモツ、じつは亀頭部が異常に大きくて、直径四センチぐらいはありそうなんです。で、僕も「先生の大きすぎて入らないと思いますよ」と言いながら、でもいちおう挑戦するんですよ。で、ホントに入らない。すると「もういい。ありがとう」と言って、また二丁目に出かけていくんです。その間、わずか二十分ぐらいなんです。



けれど、精神科のお医者さんだから、なにかあるのかもしれないね。

だいたい自分たちが好きな客っていうのは、セックスの時間が短くて、その内容も楽な人のことですね。おカネと割り切ってやっているから、どうしてもそうなる。嫌いな客というのは、その裏返しですよ。

これまでに最高にいやな客だったのは、バックで三時間やりっ放しという客でしたね。イキそうになったら少し休憩を入れたりして、なかなかイカないようにするんです。店でもハードなセックスで名が通っていて、そのことを知らない新人以外はみんななるべく指名されないように近づきませんでした。

それから写真を撮られるのもいやでしたね。ボーイの下半身の写真を撮ってコレクションしているお客さんがいるんですよ。「顔は撮らないでくれ」とは言うんですけど、もしかしたら撮られていたかもしれない。せん。

これは、僕の経験ではないんですが、「マ

ンション借りてあげる」とか、「店を通さないで月いくらで契約しよう」とか、「世界一周旅行に行こう」とか言って誘ってくるお客さんも多いようです。なかには、二百万円のカネをポンとテーブルの上に置いて、「好きなだけ持っていけ」と言ったお客さんもいたようです。「さすがに全部は持っていけなかった」とそのボーイは言っていました。ただね。

僕の場合は、せいぜい時計をもらったり、洋服をもらったり、あとチップで三万円もらったくらいでした。



## ボーイの世界

ともかく七カ月という短期間に、いやな思いをしながらも百人の男を相手に荒稼ぎし、瞬間に二百万円の借金を返済してしまったS君。

「自分は賭け事をするとか熱くなるタイプだったんですが、今回の借金で懲りました。もう借金までしてギャンブルをしようとは思

いません」

と言って、今ではきっぱりボーイの世界から足を洗っている。

しかし、ボーイたちのなかには、相も変わらず、ズルズルとその日暮らしをしながら、なかなか抜けられない者も多いという。

S君は、「自分には、なんとしても二百万円の借金を返すという目標があったことがよかった」として、こう言うのである。

「ボーイで働いているうちの半分以上が、たんなる小遣い稼ぎなんです。要するに、その日稼いだカネは、その日のうちに使っちゃうみたいで、いちばん悪いパターンですね。稼いだおカネをパチンコに注ぎこんで、なくなったらまた店に出れば、とりあえずまたおカネになるという感覚です。

しっかりしている人は、クルマの購入資金にしろ、旅行の費用にしろ、ちゃんと目的をもっていて、目標金額を達成すると、きちんと辞めているんです。

自分も借金を返すという目的がハッキリしてましたから、稼いだおカネはすぐ銀



行に入金してましたよ。二万五千円稼げたとして、五千円は生活費でとっておいて、二万円を銀行に入れる。毎日のように銀行に行っていましたね。

一日で最高七万円稼いだこともありましたが。ショート二回、ロング一回で四万円、それに三万円のチップをもらったんですが、その時は、さすがに『やったあ』と思いましたね。だけど、それに甘えちゃいけないと考えました。これで楽に稼げると思ったから抜けられなくなりそうだと。だから、いつも『目標達成したら、目標を達成したら……』と心のなかで念じてましたよ」

ボーイの仕事を辞めて、今いちばん怖いのは、街を歩いていて、女のコより男のほうに目がいくようになることだと言う。そうなった時は「ホモの世界にハマった時だ」と、以前、客から教えられたのだそうだと。『今のところ大丈夫ですが、でも彼女とのセックスにしても、以前と比べるとちよつと変わってきている気がします。男とのセックスでは、お互いに気持ちいいところが

わかっていて、愛撫しあうでしょう。そのせいか、昔は淡白だったのが、へんにしつこくなつたような気がするんです。

彼女から、『どこか違う。ほかに女のコがいるんじゃないの』と言われた時には、ドキッしましたよ」

もうボーイの世界には戻らない自信があるというS君だが、たしかに七カ月の間にいったん辞めて再び戻ってきたボーイが何人もいたという。

「僕の場合、もつとも辛かったのは、『もし親がこのことを知ったら』『もし彼女にこのことがバレたら』と考えることでしたね。なんでこんなことをしてなきやいけないんだ、と。それは、実際、男とセックスしているより辛いことでした」

S君にとって、この七カ月間は、一生隠し通していかなければならない深いキズとなつてしまったのかもしれない。偶然のいたずらで、かつてのセックス相手とどこかで出くわさないとも限らない。そうした不安を秘めながら、これからも暮らしてい

なければならぬのかもしれない。

「あんまりそんなふうに考えたことはないですけど、実際に、あるボーイさんのマンションで隣がお客さんの部屋だったとか、昔のバイト先のオーナーがお客さんとして来たとか、そういうことがありますから、これから先、自分にもないとは限りません。たしかにボーイだった七カ月間は僕にとってキズですけど、でもそれは忘れて、一からやり直しと思っています」

そして、めったに垣間見れない世界を知ることができ、

「いい社会勉強になったかもしれないですね」と屈託なく、S君は言葉を結んだ。

先のマネージャーによれば、こうしたいわゆる「ウリ専バー」は、現在、新宿二丁目に十五軒、上野に一軒、大阪・十軒、名古屋・三軒、金沢・一軒、仙台・一軒、福岡・四軒、そして札幌に一軒あるという。そして、店を構えない出張専門のものまで入れると、ウリ専ボーイは相当な数にのぼるというのである。



風俗嬢

# 正しいフリーゾク広告の読み方

「フリーゾク募集広告の『パブ』というのは、ピンサロのこと。」

『コンパニオン』がソープ嬢で、『衛生管理万全』はスキンケア着用の店――

「五本以上確実」のソープランド営業システムから、

「脱がない、なめない、さわらせない」エステレディまで、

現役イメクラ嬢が、自らのフリーゾク体験をもとに伝授する現代フリーゾク基礎知識！

沼清 (フリーライター)

「夢・恋・仕事・すべてが叶うリッチなお

店！ 今よりもっと幸せになりたい貴女、

少しの勇気でビックな生活!! 入店したそ

の日から生活費、お小遣いの心配一切ナシ

初めての方も安心です！ ヤングママ、0

し、学生歓迎 フロアレディ大募集 年18

〜30位迄(18未満の方応募お断り) 月収

350000円以上 日払100000円以

上 独身寮、母子寮(託児所) マンション

完備○高額諸手当有・制服無料貸・赴任費

給○勤務5...00〜11...00○バイト応相談

アミューズメントスポット●●●倶楽部

○フリーダイヤル0120-3XXXX9X

5」

「新生活ガンバリ屋さん応援します 都

会に出たけど夢がかなわなかった貴女！

地方から安定した高収入と心にゆとりのも

てる生活を望まれる貴女！「明るい店内と

きれいなお仕事」がモットーの当店でパブ

レディー(18〜35才位)として新しい暮らし

始めませんか……

お仕事時間PM6...00〜12...00(時間オー

バーなし) 公休月6回(連休可) お給料日

月3回プラスエステ手当 コスチューム無

料 日払前借可 月給手取り35万円以上

売上ノルマ ペナルティ等は一切ありませ

ん

寮1LDK(個室) TVビデオ、電話、暖

冷房、羽毛寝具(新品)、生活用具一式付、

即日入寮可 全国どこへでも出張面接可

その他なんでも相談に応じます

PUB●●●●●フリーダイヤルPM3

...00〜0120-1XXXX5X0」



どんな職業でも募集広告の記事だけでは、仕事内容の詳細まではわからない。が、なかでもフリーゾク産業はとくに不明瞭な点が多いと思うのは偏見だろうか？

女性週刊誌、レディス・コミック、夕刊紙、女性求人情報誌、家庭に配達される新聞の折込広告などに掲載されている、フリーゾク業の「女性募集」広告。

表記が統一され、比較的理解しやすい女性求人情報誌の業種の欄には、前出のパブのほか、テレフォンサービス、プロダクション、ヘルス、エステ、サロン、個室高級サウナ……などが並ぶ。

それぞれ男の側から、なんとなく「アレかな」と、想像をめぐらすことはできるが、それにしてもフリーゾクに足しげく通うことのない者、まして、初めてフリーゾク店で働こうとする二十歳前後の女のコにとって、こうした広告は暗号に等しいに違いない。

「高校を中退して、とにかく東京を目指していたんです。そこで目にしたのはが女性週刊誌の小さな募集広告。『コンパニオン募

集・日給・日払い可』というその記事が夢を継いでくれた。コレクトコールで申込みができて、地方まで出張面接に来てくれる。東京までの旅費の都合さえつかない私にとっては、渡りに船でした」

現在、イメージクラブ&SMの店『クラブ405』の売れっ子、ひかるさんが、そうして初めて勤務したのは、ピンクサロン。それが彼女のフェラチオ初体験になった。現場に踏みこんで、初めて仕事の内容を理解したと振り返る。

新聞の折込広告で仕事を選んだコもいる。イメージ性感『ミックス』のあずささんだ。彼女は当時つき合っていた彼氏と同棲するための軍資金を稼ぐのが目的だった。神奈川県の私鉄沿線に住み、とりあえず実家の近くでアルバイトを探そうと思っていた彼女にとってローカルな折込広告は最適だった。十九歳の頃である。

「ヘルスは口ですることぐらいは知っていました。あとはギャラの高さでフリーゾクを判断しました。数軒電話して、二軒面

接に行ったけど、ヘルスのほうはスキンナシの店だったので断りました。『キミならすぐ指名が来る』なんておだてられたんです……」

彼女が初めて勤めたのもピンクサロン。店に面接に行って、見て決めたという。服を全部脱がずに済むことと、スキン着用が決め手になった。

初めてこの業界で働こうとする女のコにとって「全裸にはならないこと」と「スキンの着用」は店を決めるうえで大きなポイントになるようだ。

あずささんの同僚である『ミックス』の京子さんは、現在二十二歳だがフリーゾク店の経験はまだ五カ月という新人さん。女性求人誌『ていんくる』の末尾にあった各業種の仕事内容を詳しく紹介している企画ページで、性感マッサージは脱がなくていい店もあることを知った。十軒電話したうち、七、八軒面接に行ったという。

「本当は早急に必要だった二十万円を貯めたらすぐに辞めるつもりでした。でも、な



ぜかずるずると。店は替わりましたけど」

勤めはじめた時は、一日目が二万五千円、二日目が七万五千円、三日目が二万五千円……、二十日の勤務で月収八十万円！ 広告で見た日給三万五千円の記事はすっかり忘れ去っていた。

フーズク店に初めて入店する女のこの業界に関する知識は、おそらくこの三人と大差はない。だが、いったん入店してしまえば、ほかの業種についてもすぐにおおかたのことがわかるようになる。店の男性店員や女のコ同士、または男性客などから得る情報は少なくない。そしてなにより、彼女たち自身がよりよい待遇を求めてそれを知りたがっているのだから。

そんなわけで、取材に協力してくれた三人に、まずは「フーズク募集広告の謎」を解説、深読みしてもらうことにした。

フロアレディは  
「しゃぶる」お仕事



謎1 女性週刊誌の求人広告では業種、職

種にさまざまな表現がある。たとえば、業種ではパブ、パブ総合レジャー、ラウンジ、割烹。職種では、フロアレディ、コンパニオン、割烹コンパニオン、和洋コンパニオン、フレッシュレディ、スタッフなど。これらはすべて飲食店の接待業なのか？

答♡ 「ピンクサロンではありません」と明記しているところもあるからたしかかなことは言えないけど、かなりの割合でピンサロが多いはず。たしかピンサロは飲食店の営業許可を取得してやっているから、パブという表記を使えるんです。面接に行ってから「しゃぶる」仕事だと知らされても、おカネが欲しいコはおそらくやりますよ。

この世界では、「コンパニオン」は便利な言葉で、ソーランドのソープ嬢だってコンパニオンですから。温泉地のコンパニオンだって業種に「割烹」とは書いてあっても怪しいナ。求人内容というのは外面だから、女のコが初めから不安になるようなことは書かないし、うまくつくられていますね。男のコが女のコを口説く時、「何もしないか

ら」って言うのと同じですよ。

キャッチフレーズも女心をよく捉えています。「高収入」「遊び感覚」「夢の実現」「出会い」なんてボキャブラリーは、実際女殺しの名文句。さらに年齢制限で「18〜35歳」なんてのを見れば、二十代後半のコでも安心するわけでしょ。「お酒が飲めない人」「口ベタ」「未経験者でもOK」「全額日払い」「旅費負担」「高級マンション・託児所有」ってことで、女性がつ不安材料をあらゆるケースを考えてフォローしてるんです。使えないコだったら「募集は締め切りしました」って帰しちゃえばいいだけですから。

この誌面では、「日給二万円・月収三十五万円」が一律になってますが、これは各広告媒体で限度額の規定があつてそれに従っているだけ。経験者ならこの金額じゃそとでしやうか。初心者ターゲットってこ

ピンサロは地方から出てきて、フーズクで働くのが初めてというコがいちばん多い。そういうコにとってもっとも抵抗なく受け



安心して働け

貴女を応援します  
月収35万上+α

生活必需品完備のマンション  
旅費・引越費当社負担  
自社保育所完備  
貸付金相談

18才以上

店

お通  
PUB  
(株)サ  
※コレクト

0 (

市中央区  
町4-3-4

新生活は大阪でスタート!

COMPANION 募集 18才~30才位

月収35万上 日給1万上

♥日払OK ♥交通費支給 ♥衣装貸与  
♥高級マンション寮・託児所全て完備  
初めての方にも最初から親切指導!!

キューティ  
ラウンジ

応募の方はコレクトコール106で

和風 コンパニオン  
月収35万上 (18~30才位)  
地方の方 お子様連れ  
初心者の方でもOK!!  
コレクトコール(106)

EN!! 以上 以上

入店祝金  
支給!

十 高額手当有  
(日払制度有)

迄の方 学生・OL・初め  
心して働けるシステムです。  
の部・夜の部有、時間・日数応相  
ヤルで 昼12時~ ●個室寮完備(即

3-514  
12-5-12

「高収入」「遊び感覚」「夢の実現」は女殺しの名文句。女性週刊誌に見られるピンサロの募集広告

なお店!  
ク・生活!!

いの心配一切ナシ  
マ、OL、学生歓迎

大募集

の方の応募お断り)

コンパニオン

全通どこでもお迎えOK!

日 給10000以上  
月収35万円以上  
高額手当・高給制度有  
寮(TV・冷蔵庫・洗  
濯機・冷暖・電機)

(株)本

来たれ!! 杜の都・仙台へ!  
天下御免の高収入!!

コンパニオン大募集(18~26才位)  
月収35万上・日給1万上(他手当有)  
●全額日払いOK  
●全額費用負担  
●交通費・母子寮・独身寮完備  
●育児所・母子寮・住12時~深夜  
パフ協合商社 受入

湯田中 温泉  
コンパニオン  
月収35万上  
衣食住有  
初心者歓迎  
69

男子従業員  
同時募集中

未経験者歓迎

憧れの神戸で憧れの貴女に!  
皆、未経験、全員1からのスタート  
《7F建て母子マンション 保育所は1F》

月収35万円以上

●電化製品等の必需品全て完備  
●お子様連れの方も安心して  
今すぐ生活できます(夫婦歓迎)  
●ムダな経費は一切不要!  
(日本全国お迎えOKです)  
●日払い・高額入店祝金進呈  
●貸付金・前渡金有・新調制服用  
●フレッシュアップ18~28才位迄  
※まずは気軽にお電話下さい

即日入居  
家、洗濯機...  
動けます。

せん。  
守します)  
受付PM2:00  
~深夜

事①

「高収入」「遊び感覚」「夢の実現」は女殺しの名文句。女性週刊誌に見られるピンサロの募集広告

入れられるのが、この手の広告でしょう。

謎2 求人広告でよく見かける「アリバイ会社」とは?

答♡ 親にバレないようにしてくれるごく単純なシステムです。チェーン店のある大規模な風俗店は、本社が○○産業とか○○観光という名称で親にはレストラン経営をしている会社ということにしておけばいいわけでしょう。電話番号も店じゃなくてそちらのほうを覚えておく。一店舗しかない小さな店でも、それと同じように専用の電話回線を引いて○○企画とか○○商事という名称でバレちゃいけない相手からの対応を一手に引き受ける。彼氏とか友だちに内緒というコもいますからね。

逆に、店側のほうも女のコの親と最初に連絡を取る必要があるんです。たとえば家出してきたコとか、十八歳未満の女のコだつたりした場合、身元をきちんとしておかないと何か事故があったら店の死活問題になりますから。まず、生年月日を確認し、親を丁寧の説得して安心させなくてはなら



元祖アリバイ会社  
月郵便物代取次  
一万代名選在籍  
行の三三三  
千一〇二〇

◎悩み事相談  
知恵受  
シマス  
秘密厳守  
△アパマン保証人及会社  
△借入指導△交渉事△契約問題  
△秘密厳守

TV・雑誌でおなじみの  
**便利屋99%解決隊**

お困り事、悩み事は何でもOK!!

**会社**在籍

**アパマン**保証人

**その他**どんな事でも

- ◎親・知人等の連絡先に
- ◎保証人の紹介(家賃の1ヵ月分)
- ◎電話・住所調べ
- ◎不動産の申し込み
- ◎不動産の申込み代行
- ◎サラ金苦解決策
- ◎源泉・給与明細等すぐ発行
- ◎誰でも住めるアパマン紹介
- ◎急な引っ越し(深夜)
- ◎料金は1ヶ月2万円
- ◎風俗の事務所等も探します
- ◎トラブルの解決仲介

**03( )**

親バレ、彼氏バレ対策。フーズクの女のこたちの強い味方、アリバイ会社の広告

**新規開店に付連日大盛況!!**

◎コンパニオン欠員6名募集◎

- ◇未経験の方歓迎・年令20才以上◇
- 《入浴料 10,000円》
- 男子従業員募集・車免要20才以上
- 応募受付午後2時～7時迄

電話 **0482( )**

**コンパニオン募集**

千葉で収入No.1  
5本以上確実

- ◇寮完備
- ◇年令20才～26才迄
- ◇未経験者大歓迎!!
- ◇出勤日・出勤時間
- ◇その他御相談下さい
- 早朝より営業——
- ソープランド

**043( )**

「コンパニオン」はソープ嬢のこと。入浴料1万円で5本以上確実なら一日10万円の収入

ない。その大役をこなす男性はさすがにプロですね。

謎3 ソープランドの広告で「五本以上確実」とあるが、これは?

答♡ ソープの記事を見ている女性は、たいていフーズク経験者、すでにソープ嬢でも店が暇だったら繁盛しているところを探しますよね。その時の収入の目安として「〇本以上確実」があるんです。たまに入浴料が書いてあるのは、男性客用の宣伝という意味もあるけど、業界を知ってる女のこにとっては高級店か大衆店かの目安にもなる。

ソープランドの入浴料というのは入浴料が一万円なら女のこへのサービス料が二万円、入浴料が二万円なら、中でさらに四万円支払うという具合に女のこの取り分とおかたは比例しているんです。これは、ぼったくりじゃなくてソープランドの営業システムの常識。総額六万円の店ではフロントで二万円払って、プレイが終わったら女のこに四万円払う。

店が繁盛していて一日五人の客を確実に



回してくれるなら、四×五で一日二十万円の収入と計算できる。もちろん、女のコの容姿や技にも関係してくるんだけど。店はバックマージンは取らないけど、タオルとか石けん、ローション、スキンなどは、女の子が店から買うというシステムになっている。総額一万五千円などの大衆店はまた違うシステム。

この「高級個室サウナ」がソープランドのこと。「衛生管理万全」はスキン着用の店ですよね。

脱がかい、なめない、さわらない？



謎4 タ刊紙の三行広告に、やたら多いのが「女子マッサージ急募」「急募オイル女性」の記事。どこか怪しい匂いがするが？

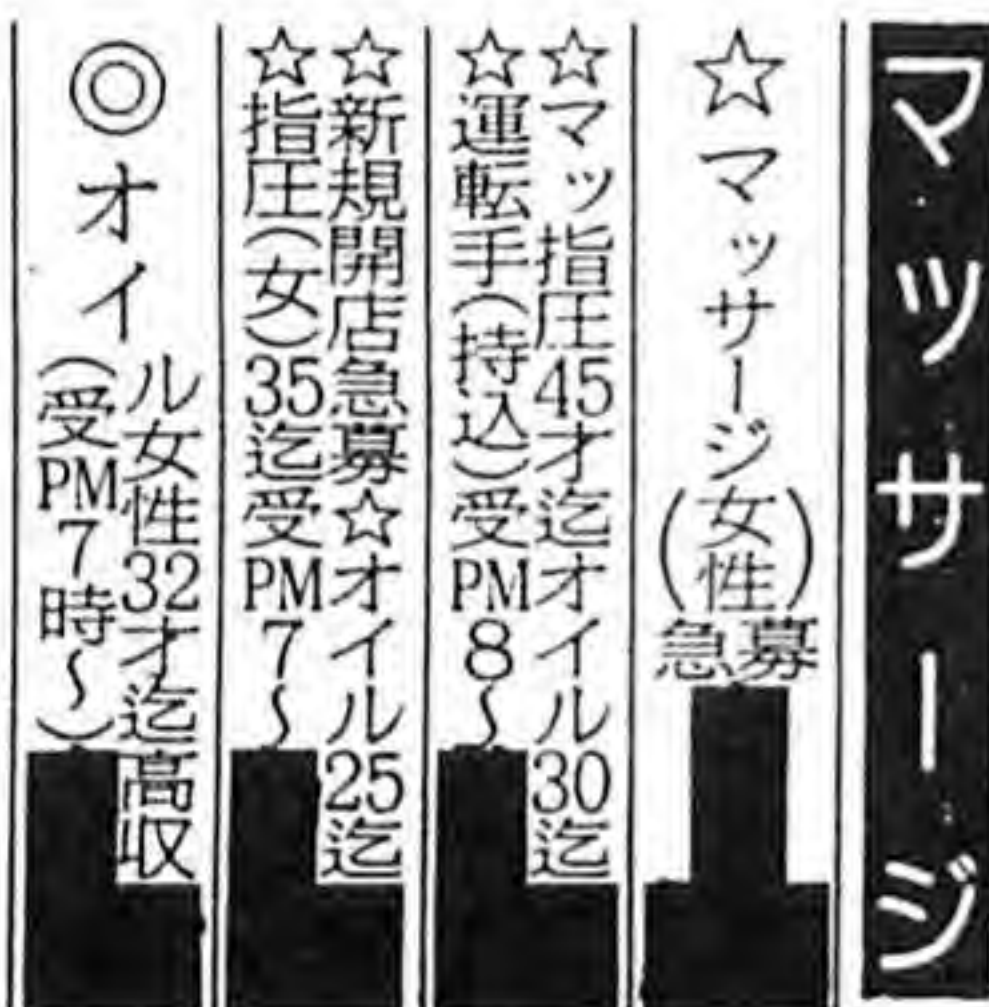
答♡ 「マッサージの世界」は奥が深いんです。療術師の免状を他人から借りても営業できるらしい。だから、まじめなマッサージもあると思うけど、ほとんどがエッチ関連じゃないかな。媒体が媒体だし。男

性の自宅やホテルに出張して本番しちゃうところもあれば、リップ・フィンガーサービスのみというのもあると思う。ただ、営業時間が「PM七時〜」というところがとても怪しい。終わりの時間が書いてないのはおそらく深夜までってことでしょ。

それに、普通のマッサージなら相場は一時間の料金が五〜六千円。店の取り分を考えたら「高収入」なんて考えられない。

謎5 「エステレディ」の募集に、「脱がない、なめない、さわらせない」というキャッチフレーズを見かけるが、これが事実とすれば女のコの仕事はいったい何？

答♡ 性感エステのプレイ内容は各店幅が



「受PM7時〜」がポイント

あるんです。下着を脱がずに、男性の全身とアナルをマッサージし、前立腺を刺激して発射させるといったようなものから、全裸になり、フェラチオやアナル舐めといったハードなものまで内容はさまざま。前者の内容なら、「脱がない」のキャッチに当てはまるでしょ。

でも、結局こういうキャッチで、フーズクに対する女のコの抵抗感を和らげ、より容姿端麗な女のコを入店させようとする狙いには変わりはない。本当にキャッチどころでも仕事はできるけど、客のニーズは圧倒的に後者のほうが多いわけで、「稼ぐためにはキレイごととは言っていない！」と自ら気がついてしまうのです。

脱がなくてもいいといえば、SMクラブの女王様もそう。でも、今は女王様が増えすぎて稼げないという話。逆に、今いちばん稼げるのがM女。女は割り切ると何でもやれるから恐いのよね。

謎6 「会員制交際サークル」とは？

答♡ 「会員制」って何ですか？と店に電



勤務地：池袋西口 **初 \$ 児 寮**

**メンズエステコンパニオン**

■資格 18才以上  
■給与 日給35,000円以上  
■勤務日 週何日でもOK  
■時間 10:00~24:00 応相談  
■待遇 完全日払い制  
(罰金・雑費一切なし)  
寮・託児所有り  
アリバイ会社有り

■交通 JR池袋駅  
■応募 面接いつでもOK  
その日からOKです。  
■業種 メンズエステ

■豊島区  
TEL. (03) -

**お店からのメッセージ**  
素人専門店なので、な〜んにも心配ナシです！女の子最優先のお店だから安心♡♡

**脱がない・なめない・さわられない**  
…のお店です。  
雑誌等、取材OKの方にギャラ有り  
**☆1日体験OK☆**  
他店紹介制もあります。

女性求人誌「ていんくる」の性感エステ嬢募集広告

話して聞くと、「お客様が身元がしっかりしている」とか「安心できる人ばかり」など店を常に持ち上げる。結局、仕事をしてみれば、身分証明書などなくても、会員なんて誰でもなれるってことがすぐにわかる。これはフーズクのどんな業種でも一緒。この交際サークルというのは、デートサ

勤務地：池袋 **初 \$**

**エステレディー**

■資格 18才~28才  
■給与 完全最低保証月80万円上  
完全全額日払制、容姿に自信が有る方は美しいだけお金をはります。  
■時間 10:00~24:00の5時間以上でOK  
■勤務日 貴女の都合に合わせてます。  
■待遇 罰金、雑費一切なし。手ぶらで働けます。  
■交通 JR池袋駅東口歩3分  
■応募 エブリバディーOKよ！  
■業種 ソフトマッサージ

■豊島区  
TEL. (03) -

**お店からのメッセージ**  
脱がない、なめない、さわせない出張ない、本番ない、受け身ない、SMなし。当店は何も無いのです。

**風俗に不安な貴方！  
待ってます**

「美しいだけお金をはすむ」って、後藤久美子とかだったらいくらぐらいもらえる？

ークルだと思う。男性が入会金を払って、女のコとデートし、交渉が成立すればエッチする。援助交際紹介所といったところでしようか。ホテル系との違いがわかるのが、営業時間が「十一〜二十一時」くらいのところが多いこと。ホテル系だと「昼十一〜翌四時」が多い。ちなみに一般の風

勤務地：池袋 **初**

**VIP会員制メンバーズレディー**

■資格 18才~30才位迄  
■待遇 女性による入会費、紹介料一切無料  
その他応相談  
■時間 時間は自由に選んで下さい  
■勤務日 お好きな日でOK  
■交通 JR池袋駅東口徒歩8分  
■応募 電話連絡の上、ご来店ください。  
受付/12:00~20:00  
■業種 会員制メンバーズ倶楽部

■豊島区  
TEL. (03) -

**お店からのメッセージ**  
新規オープンの完全会員制クラブです。あなたの夢を実現させてくれる足長おじさんを探しませんか？初めての方でも気軽にお電話を…。

**風俗の仕事ではありません**  
お見合いで選ぶのはあなたです。身元確実・秘密厳守ですので、お気軽にお電話下さい。

メモリー

「足長おじさん」は鼻の下も長い？

俗営業は二十四時まで、パブ、クラブなら二十三時半までと表記します。謎7では、「会員制メンバーズ倶楽部」とは？「風俗の仕事ではありません」と書いてあるが？  
答♡ 愛人バンクかもしれないですね。ほかに風俗じゃないといえば、結婚相談所。



この手の商売には悪質な業者がいて、まじめな男性からカネを取るだけ取ったあとは会社を潰してトンスラする。いちおう女のコは紹介するんですがサクラです。裏の世界は奥が深くてあまり自信ないけど……。

## 親バレ、彼バレ



謎8 写真集のモデルから性風俗、水商売まで、「モデルプロダクション」の業務はこんなに幅広い？

答♡ AV女優といっても、ひとりで一本撮れるレベルのコは少ない。だから、ルックスで売れそうもないコは企画ものといって、三〜四人grossで出演するような仕事に回されるんです。こういうスカウト業界は、とにかく女のコの数を揃えておけばなんとかなるという発想です。一般の風俗店だけでなく、なかにはホテル業者とつながりがあって、そっちのほうに口説かれるコもいるでしょうね。海外で企業のおエライさんに当てがわれる接待役の仕事もある

という噂も聞いたことがありますよ。  
謎9 「マスコミに出れるコ」が優遇されるというのは？

答♡ 営業広告でもっとも反響があるのがマスコミの取材記事。AVで有名なコやすごくかわいいコの紹介記事が出るとお客さんが殺到しますよ。で、彼女についてお客

勤務地：首都圏／海外ロケ有り		\$
①写真集モデル・AV女優 ②各種風俗 ③各種水商売 ④スカウトウーマン		
<p>■資格 18才〜25才 顔に基準あり ※上〜平均まで</p> <p>■給与 ①②③④共、高額待遇</p> <p>■勤務日 自由（希望次第）</p> <p>■時間 自由（希望次第）</p> <p>■待遇 日払いOK、雑費一切なし、食事有り、バンス相談。</p> <p>■応募 電話連絡の上。 JR池袋北口（C20出口） 喫茶店フラミンゴにて</p> <p>■業種 プロダクション</p>	<p><b>お店からのメッセージ</b></p> <p>タレントだけではなく水商売から各風俗まで、グループ企業だから、どんな希望も自由自在。当グループ店には特別待遇で入店出来ます。</p> <p>職業相談のみでも可。ズバリ満足の一言。もう転職の必要なし。当プロダクションでは、タレント寿命の心配なし。ヌードだけOK・顔消しOK・芸能希望OK・兼業OK・綺麗にソフトにOK。スポンサー紹介あり。</p> <p>仕事が尽きないプロダクション、長く稼げるプロダクション、それは当社だけ。 (他社で仕事が尽きたAV女優も歓迎)</p>	
TEL. (03) 030 (11:00~23:00)		

「勤務地：海外ロケ」「ズバリ満足の一言。もう転職の必要なし。タレントの寿命心配ない」がニクイ！

さんはその店の馴染みになる、そういう意味で報酬があつて当然なんです。でも、親バレや彼氏バレを恐れて、マスコミに出たがらないコは多いですね。

また、オープンしたての店が知名度をアップさせるために、AVのプロダクションから女優を借りたりするケースもあります

勤務地：五反田		初交 \$ 寮 服
ソフトSMコンパニオン		
<p>■資格 18才〜25才位迄※モデル学生、未経験者大歓迎！</p> <p>■給与 日給35,000円以上 当日全額支給！</p> <p>■時間 12:00〜深夜（いつでもお好きな時間にどうぞ）</p> <p>■待遇 最低保証制度 ※マスコミ出れる方特に優遇。 マンション寮完備</p> <p>■交通 JR 駅0分</p> <p>■応募 お気軽にお電話下さいネ 深夜でもOK♡よ。</p> <p>■業種 会員制ソフトSM</p>	<p><b>お店からのメッセージ</b></p> <p>♡お遊び気分です誰でもできる簡単な仕事です。社会的地位のあるハイクラスなお客様ばかりなので安心です。 ♡びっくり、するような高収入です。</p>	
<p>品川区 TEL. (03)</p>		<p>毎日が給料日です。</p>

SMといえば「社会的地位のあるハイクラスの人」なのだ！



勤務地：東京近郊（撮影場所はあなたの希望にあわせてます）

**雑誌写真モデル**

■資格 19才～45才位  
容姿、スタイルなど特に不問

■給与 日給最低30,000円以上確定  
■勤務日 時間、曜日はご都合に合わせてます。

■待遇 全額即日払い  
■応募 詳細は電話にてお問い合わせ下さい。

■業種 出版社（創業17年）


（ ）出版

TEL.（ ）

**お店からのメッセージ**  
目線が入るので素顔は絶対解りませんので、素人の方でもお気軽に御応募下さい。  
OLの方、主婦も大歓迎!!

**モデル大募集!!**  
初めての方も楽々  
高収入!!素顔も  
バレないで安心!!

—気軽にTELしてネ—  
☎3 - 1



45歳、3人の子持ち希望撮影場所＝ディズニーランドなんてアリ?

ね。実際彼女たちは客寄せだけでプレイしないケースも。

謎10 写真のモデルなのに容姿、スタイル不問とは？ しかも年齢制限が四十五歳まで!?

答♡ 今は、「デブ専」とか「熟女専門」とかの風俗もあるくらい嗜好が細分化してて、

エッチ系の専門誌にもそういうマニアものがあるから。それに、女のコは、顔やスタイルがよくてもコンプレックスをもっているもの。だからこういう記事が意外に女の

コの内面を読んでいるといえます。

謎11 「レディスローン」とか、こういう広告も多いですが？

答♡ 風俗嬢は身分を証明するものが何もないんです。親にも内緒にしてるくらいだから保証人だっていないわけですよ。世間体もよくないし、毎晩帰りが深夜となれば、近隣の人たちの目も気になってくる。一般社会との間に、自ずから壁をつくっていくという感じがな。だから、こういう広告の会社にお世話にならざるをえない人も多いんじゃないですか。

## 『クラブ405』——ひかる



続いて彼女たちのこれまでのフーズク体験、入店時の奮戦記を紹介したい。まずは、『クラブ405』のひかるさんからである。

ひかるさんが東京に憧れ、初めて働いた店は「上野まで新幹線で二十分」と記事にあったO市のピンサロだった。

「田舎者にとって東京まで二十分で行けるって魅力でしたね。でも、出張面接に来てくれた男性に連れられて店まで行った時、あっ騙されたって……」

入口のネオン看板には「リップサービス」と書いてあり、店内に入ると薄暗いピンクの照明。でも、一文なしの彼女に逃げる余力はない。その日から仕事。やり方は店長に教わった。生まれて初めての口唇性交だった。

「関東最大のチェーン」という記事に大企業を思い描いていた彼女の前にあったのは、入れ替わり立ち替わり客のペニスをくわえるという現実。三カ月ほど働き、その街から車で二十分ほどのところにある郊外の店に移った。

「客がのんびりしていて商売がしやすかった」と当時の記憶をたぐりよせるように言う。やがて恋人ができて同棲もした。だが、



東京への夢を捨てがたく、彼氏を振り切つて上京。昼の仕事に就く。しかし、ここで体調を崩し、ふたたび風俗業界へと舞い戻ってしまう。

ソープランド、ホテル、ピンチヒッターとしてストリップのステージにも立った。おカネもある程度貯めることができた。そんな時、久々に実家に帰って親と弟の進路

について議論になった。親にまだ、仕事はバレていない。

「弟を大学に進学させてやりたかった。おカネは私なんとかするからって言っちゃったんですよ。自分のために始めた仕事だけど、もう一度スタートからやり直します」高校中退の彼女が弟に学歴社会の負い目を見せたくないという。そのために自分

は裸一貫で出直す覚悟である。

今の店が気に入っているという彼女に、もし店を替わるとしたら、と質問してみた。「私にとって本番があるかないかより、稼げるかどうか重要。ソープは今不景気でしょ。収入と秤にかけるものは衛生面、病気がいちばん恐いですよ」

二十一歳。「じつはもう二十四歳」と自嘲気味に言う。「この世界からは当分抜けられませんね」と微笑む唇には艶やかな気品が漂っていた。

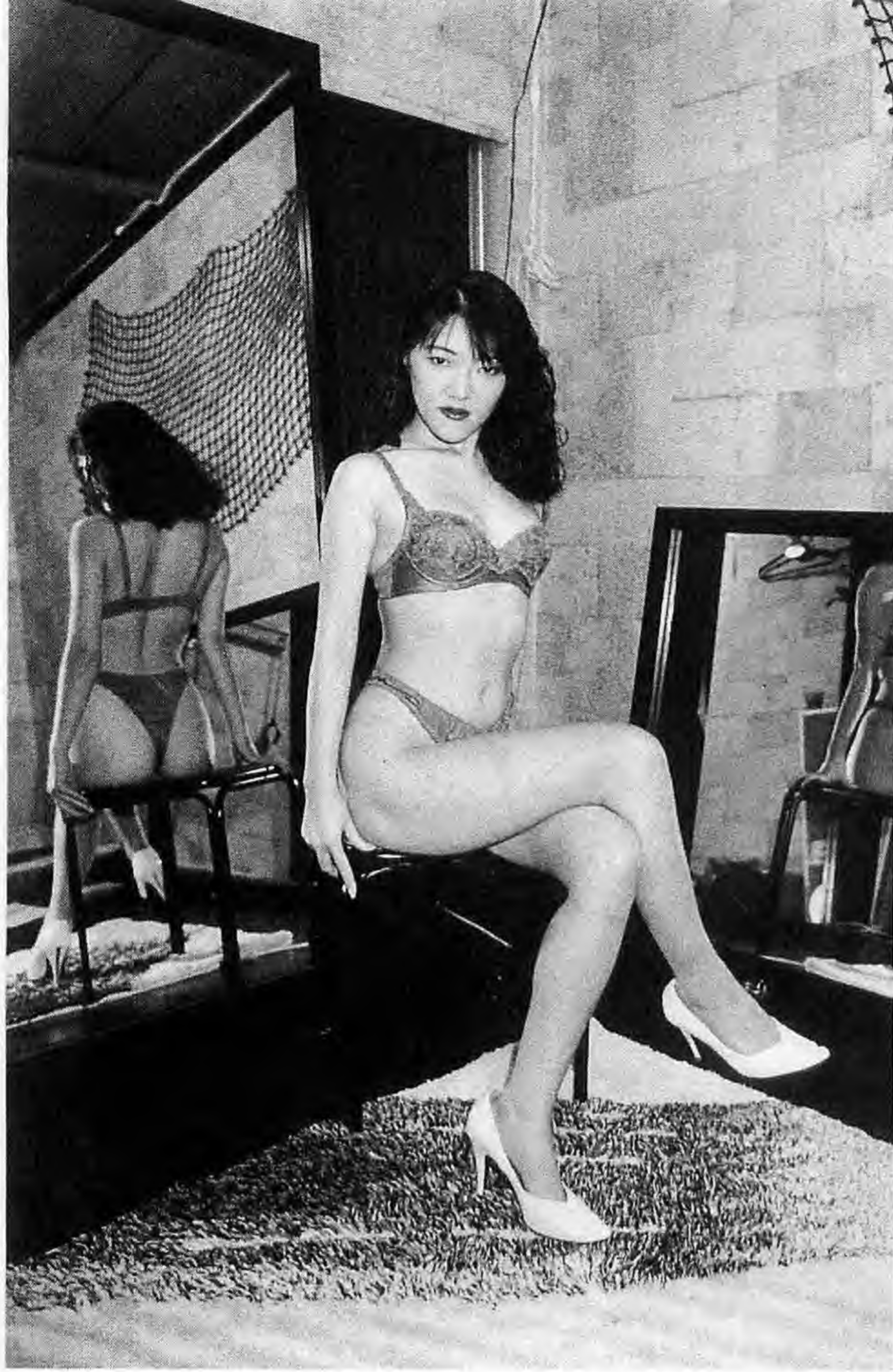
### 『ミックス』——京子



京子さんは以前、キャバクラで働こうと思ったことがあった。

「バストが見えそうな衣装とミニスカート。お酒も飲めない。どうせ触られるならフーズクでも割り切れるかもしれない」

キャバクラを一日で辞めて、彼女はそう考え直した。でも、すべて脱ぐのには抵抗がある。性感マッサージは脱がなくて済む



『クラブ405』ひかるさん





「ミックス」控室にてオーナーの伊藤雅之氏を囲んで。右上が京子さん、左手前があずさん。  
ちなみに右手前がちなみさん、左上がカンナさん

という求人誌の情報にこだわりつづけた。彼女が欲しいのは「とりあえず二十万円」。その金額が「脱がずに済むなら」という女性らしい発想を支えたのだろう。

「ひと月目は優先してお客さんを回してくれたみたいで働く意欲が湧きました。でも、二カ月目からは収入が落ちて……。結局、指名が大事だということがわかって割り切れたんです。今思うと、全部脱いだほうが楽。下着一枚の下がお客さんは気がかりなんです」

以前働いていたお店は、ホテルで初めて客と対面するシステム。客が店の人間と直接顔を合わせないため、ムチャな要求をする者が多かったという。

本番を迫られ、断ると今度は、こんな仕事辞めなさいと説教を始める男。もう二度と会いたくないと拒否しても、何度も名前を変えて彼女を指名してきた男。同僚も客に首を締められて逃げ帰ってきた。

「一時、道を歩いている男性が性欲の塊にしか見えなかった。誰でもフーズクで遊ぶ



時は変わっちゃうんだろうなって……」

彼女が前の店を辞めた理由は、昼一時からの営業なのに店の経営サイドが三時、四時の出社というあまりのいいかげんさに不安になったからだ。客からの電話を女のこたちだけで処理してホテルへ出かけていく。何か事故があったら誰に救いを求めればいいのか。

現在まだ二十二歳だが、今の店では女のこの相談役的立場にある彼女。

「エロ小説を書いてみたいんです。性にだんだん興味が湧いてきて……」

もともと物書きを目指していたという彼女の、物静かで理知的な一面が覗く。

## 『ミックス』——あずさ



『ミックス』は性感マッサージの店。客が事務所にある女のこたちの控室まで来て好みのコを選び、一緒にホテルへ入るというシステムである。バイブプレイやイメージプレイのコースもある。

そんななかであずさんは少々特異なプレイを専門に引き受けている。ソフトSMの女王様といった役柄だ。その笑顔からはちよつと想像できない。

「今、M女の募集ばかりのようです。女王様は定員オーバーなんでしょうね。募集記事にソフトSMとしか書いていなくても、おおかたはM女募集だとこの業界に詳しい友人が言っていました」

彼女は受身のサービスはもうこりごりだと言う。それは初めての風俗店がピンクサロンだったことが尾を引いている。短時間で客を射精させなければならず、手や口を必死の思いで動かす。興奮した客がいきなり彼女の局部を指でかき回す。雑菌が侵入しオリモノが出る。膣の炎症、生理不順、腰痛が続き、トイレに行くのがつらい毎日だった。

それでも一年半頑張れたのは彼氏と一緒に暮らす資金が欲しかったからだ。同じ店のお姐さんたちも優しかった。年配の女性のなかには店内で本番サービスすることで

収入を維持する者もいたという。

風俗で働く決意をしてから二年、念願の引越しがかった時、恋人はすでに友人という関係になっていた。そして現在の店に入る前に、SM性感の店で働いた。彼女はそこで初めて男性を精神的にいじめるという行為を知り、楽しみさえ覚えるようになったという。

「今の仕事は自分に向いているみたい。人と接するのも好きだし、時間もOLより自由になる。風俗で働いているコのほうが、同世代のほかのコよりもしつかりしてるから話を聞いて楽しい。それに、これは今しかできないこと」

彼女の口調には、不思議と高揚した勢いがあつた。

「OLやっていて年をとってから、あれもやりたかったと後悔したり、グチをこぼしたりしたくないから」

取材協力Ⅱ『クラブ405』 ☎03・3770・

8795 『ミックス』 ☎03・3496・73



# 非合法スレスレのフーズクの裏、

## すべて教えます

ビデオ鑑賞会、SM、ソープイメクラ性感の経営者たちが語る、システム、女のコ、本番、お客、そして三行広告――。

山川正泰(フリーライター) 沼清(フリーライター)

### ビデオ鑑賞会

仕切りは  
ガ―ゼみたいなのカーテン一枚、  
二時間三万円で  
女性二人と割り切った遊び

『内外タイムス』や『レジャーニユース』などの夕刊紙の広告ページは風俗店でいっぱいだ。とくに看板を出して営業できない風俗の業者たちが夕刊紙の三行広告を利用する。現在は「大人のパーティー」「秘密の集い」「相互鑑賞会」などに名前を変えてる「ビデオ鑑賞会」はその代表的な存在。もっぱら夕

刊紙の三行広告に登場するのみの風俗専門誌やエッチ系雑誌にさえほとんど広告を出さず、また紹介記事になることも少ない。秘密のベールに包まれている感のあるビデオ鑑賞会だが、都内に三十〜四十軒あるといわれている。現在は均一化が進み、どの店内容はほとんど同じ。それぞれ知ら

ない同士の男女が一室に集まり、アダルトビデオを見ながら飲食し歓談。そこで男性は気が合った女性と別室に移ってお楽しみというシステムだ。会費の相場は二時間でふたりの女性を相手に三万円。相手の女性は自主参加の素人というのが建て前だ。匿名が条件の某ビデオ鑑賞会の経営者に詳しい話を聞いた。



広告でパクられちゃ  
シャレにならない

――三行広告を出すとどれぐらい

電話が来るんですか？

「そうだなあ、一日に百本ってとこかなあ。でも百本のうち約四割がイタズラ電話。実際に来てくれるのはそのうち三〜四人ですよ、三行広告のお客さんは。イタズラ電話ってのは三行広告見て片っ端からダイヤルするヒマなやつがいってね。ウチはひとつの店に三つぐらいの名前をつけて、それぞれ電話番号を変えて別の店みたく広告出してんだけど、ちよっと時間をおいて同じやつから電話がかかってくるのがよくある。あと、同業



<b>相互観賞</b> 新規オープン 受昼12時 ひわり (女性募集中)	<b>相互観賞</b> ☆男女会員募集 受AM11時 キ●キ● ◎女性募集!!	<b>大人のパーティー</b> 新規オープン 受AM11時 さん (女性急募)	<b>大人の集い</b> 男女会員募集 や●ら● 新規開店 受朝11~	<b>谷</b> ◎秘密の パーティー 素敵な出逢いを楽しみ ませんか。受11~20時
<b>大人の遊び!!</b> 受昼12時 ら● 女性募集	<b>大人のサロン</b> 昼夜開催 大塚●会	<b>大人のパーティー</b> 新規オープン 受AM11時 う●ぎ (男女会員募集)	<b>相互観賞</b> ニューオープン 男女会員募集! (受)12時~	<b>相互観賞</b> ニューオープン 男女会員募集! (受)12時~
<b>大人のサークル</b> 受昼12時 ハ男女歓迎	<b>大人のパーティー</b> 2回戦OK 3P可 プレゼント有り 受PM1時 ブ●ン●池袋	<b>大人のパーティー</b> ☆安心優良店 男女会員募集中 (受)12時~	<b>大人の集い</b> 日暮里にオープン ア●グ● 会員募集(受)12時~	<b>大人の集い</b> 会員制! 女性会員募集 受付12時~
<b>大人のサークル</b> (受)AM10時より 日、祭日も開催 す●ら● ニューオープン				

夕刊紙に載っている「ビデオ鑑賞会」改め、「大人のパーティー」「相互鑑賞」などの案内広告

者の嫌がらせ。『誰に断って商売や  
 ってたんだ!』って電話も多くて一  
 日一回あるね。もつとも、こつち  
 が『オタク、どちらさん?』と聞  
 けば相手はガチャンと切っちゃう  
 けど」

——意外と広告で来る客は少な  
 い?」

「夕刊紙見てくるお客さんてのは、  
 つまり新規のお客さんってこと。  
 ウチには一日十人は来るんだけど、  
 新規とバック(二回目以上の客)と  
 ではバックのほうが多い。夕刊紙  
 のお客さんはビデオ鑑賞会を疑ぐ  
 ってるところあるよね。本当にでき  
 るのか、とかババアばかりじゃ  
 ないのか、とか。遊び慣れてる男  
 性はいろんなお店に行ってるでし  
 よ。ビデオ鑑賞会だって一軒だけ  
 じゃないし、そういう男性は『ち  
 よっと様子を覗いてみよう』って  
 気軽に来る。でも、一般の人は違  
 うから。一回目が勝負だから、そ  
 うすんなりは来ないよね」

——夕刊紙のほかには広告を出さ  
 ない?

「出さない。ハッキリいっておカ  
 ネ捨てるようなもんだもの。以前



は可能なところに何回も何回も、  
広告を繰り返して反応見てたけど、ほとんど効果はない。かかってきた電話に『何を見てウチの店を知りましたか?』と聞いて調べただけど、電話の数だけじゃなくて、広告の客は予約入れても来ないんだ。『内外』とか『レジャー』とかマイナーな新聞でしょ。それより有名な週刊誌、たとえば『週刊実話』『週刊大衆』とかに出すと反応あるように思うけど、現実には読まれてないよね、広告のページなんて。だったら、かえってこういう広告しか載ってない新聞のほうが効果的だよ。前に広告代理店に『話のチャネル』やりましょうよって言われて出したけど電話は一本も来なかったね。あとで『反応どうでした?』と代理店が聞いてきたけど『冗談じゃないよ、コノヤロー』(笑) って」

——やはり三行広告がいちばんいい?

「イヤ、三行広告でも広告料はペイしない。広いスペースにしたり、店名をパッと目がつくように大きく一文字にしたり工夫したけど採

算取るのは無理だね。今は全体的に広告が多すぎるから余計に來ないんじゃないかな。効果が大きいのは記事のほう。週刊誌とかに記事で扱ってもらうと電話がジャンジャンかかってくるよ。少し前だったけど、『週刊宝石』とか『週刊ポスト』クラスに載った時は一日に電話が三百本。もう受け応えだけで精一杯(笑)。記事でもパッと目にとまるような写真とかイラストがあると強いんだよね。文章だけだとサラサラ読まれちゃうんで期待薄なんだけど……。でも、ソープみたいにな女のこの写真出してってワケにいかない。こっちは非合法だから、写真出して、即パくられましたじゃ、シャレになんないよ」



### 二時間で三万円、 女性ふたりとお楽しみ

——ビデオ鑑賞会について知らない読者が多いのですが詳しく教えてくださいませんか?

「私もそんなに知らないんですけど、十年ぐらい前からあったらしいですね。乱パー(乱交パーティ)

やってた人たちが、『ビデオ鑑賞会』って名前つけて始めたってことです。ただ、最初はババアが多くてね。やっぱり、これじゃ男性が来ない、やっても儲からないって今度は女性会員を絞る、つまり若い女のこのを集めることにした。それでお客さんがまた関心をもってくれるようになったんです。遊びの内容は、私の知ってる限りどこの店もほとんど同じで、二時間で三万円、女性ふたりとお楽しみ。ビデオ見ながら男と女が、知らない同士が集まって、そこで飲んだり、食べたりしながら気軽に話して盛り上がったら、気に入った女性と別室のほうに消えていく、と。普通、女性は六人、男性は四人、七人ぐらい集まって開催される。そういうのが基本になってるんじゃないですか」

——「大人のパーティ」や「秘密の集い」「相互鑑賞会」と「ビデオ鑑賞会」はどんな違いがあるんですか?

「変わるんない。やってることは同じですよ。『ビデオ鑑賞会』って名前は新聞のほうから使わないでく

れて。それで、何かいい名前はないかと考えて『大人のパーティ』とか『秘密の集い』とつけた。『ビデオ』がマズイと言われたのは、ちょうど裏ビデオが出まわってる頃でね、話をややこしくしたくないという新聞の判断でしょう。『相互鑑賞会』ってのは、遊んだ人な場所は四LDKぐらいのマンションの一室。その中に談話室とプレイルールの二つがあって、談話室は八畳十畳のリビングキッチンで、さっき言ったようにビデオ見て、酒飲んで、食べて、話してという場所。大きなTVの前に長い机を置いて、女性と男性が交互に座ってくつろぐ部屋ね。プレイルームはお楽しみ用の部屋。六畳に布団を三つ並べて敷いてる。で、相互鑑賞の意味だけど、プレイルームはいつも薄暗くしてあるけど布団と布団の間隔が一メートルもないワケ。仕切りはガーゼみたいな薄いカーテン一枚あるだけで隣のカップルの動きが見えちゃうってこと。お互いに見たり見られたり、って刺激が味わるのね。これを



目当てに来るお客さんも多くて、電話で『カーテン開けてもいいですか?』(笑)って聞いてくる男性もいるよ」

——女性は何人?

「そうですね、ホテルとかソープとは違って、こっちは素人がウリだからね。『ビデオ鑑賞会』って書かずに『会員募集』と書いて募集広告出してる。ただ、女性に関しては誰でも来てくださって言えないよね。十人いて二人ぐらいだよ、OKなのは。電話で『ポツチャリしてるんです』ってのはドラえもんみたいな女。『三十代まで』って書いても四十代、へたすりゃ五十代の女も『私はダメですか?』って来るね。まあ女のこの話はこのぐらいでカンペンしてよ(笑)。同業者に叱られると困るから。私の立場からあまり詳しく言えないね。ビデオ鑑賞会についても会場を提供してるだけで、経営者としてはどんなことやってるかは関知しない、ってことになってるんだ。だから、男性から電話で『本番できますか?』『セックスは?』と尋ねられても、こちらは

『割り切った遊びができます』と答えるぐらいでストレートな言い方はできないんです」

——談話室の雰囲気は気になります。どんな感じで別室に移るんですか?

「ざっくりばらんですよ。結局、こういうところは女のコ同士が仲良く、友だちみたいになっちゃうのね。それでパァーッと普通にしゃべれる。世間話程度だけど、男性にも気軽に話しかけるしね。経営者側から特別『ああしろ、こうしろ』と言ってるわけじゃなくて自然にいい雰囲気つくってますよ。それにプレイルームやシャワールの段取りをつけるママさん役の中年女性をひとり置いてるんです。実際にはママが音頭を取って雰囲気盛り上げる手助けをする。おとなしい男性に話しかけたり、どの女のコと遊ぶか聞いたりね。それでママが布団があきましたよ、シヤワーを使ってください、と男性客を動かすんです。料理をつくって出すのもママで、これは気の疲れるたいへんな仕事ですよ」

——遊びに来る男性はどんな方が

多いんでしょうか?

「これはねえ、若い男性から年配まで、六十歳の方まで来ますから。幅は広すぎますね。ただ、やりたくて来てるワケで皆さん二回ずつヤッていきますよ。相手が変わるからできるんでしょうけど。なかには四回、五回やりたいって男性もいますし(笑)、一回しかやらなかったから半額返せっていうのがあります(笑)。雰囲気が好きだからって、ただ飲みに来るだけの男性もいます。常連になると慣れちゃって、知ってる女のコもいるしスナックみたいな感覚になってるん

でしようね。でも、いちばん多いのはごく普通のサラリーマンタイプの男性。だから、平日だと七時から、土日だと午後からにお客さんが集中します。平日の二時、三時ってのはたまたま休みの人とか、職人さん、営業マンで外回りの間にちよつと遊ぶって感じ。そうそう、前に芸能人も来ましたよ。欽ちゃん劇団のNって男性。サングラスして私はわからなかったけど、女のコが『あのNさんと違う?』って言うてきたの。で、よく見るとTVによく出てるNなんだよね(笑)」

(山川正泰)



プレイは希望に合わせて、  
美脚奉仕、巨尻顔面騎乗、  
黄金人間便器

かつてSMといえば暗く深いヘンタイの代名詞。SMクラブも根っからのマニアかよほどの金持ちしか行かない場所と目されていた。だが、時代は移り社会の認識も変わった。村上龍の『トパーズ』を始めた小説、ボンデーシ調のファッション、写真集などさまざ

まなジャンルがSMに近づき、SMがいまわしきものから脱却したのだ。そして、SMクラブも日の当たる世界に登場。テレビで某SMクラブ所属の女王様が紹介され、ムチの使い方を教えるなどしている。ソノ気のない一般の男性にとってSMクラブはちよつと風変わ



プ  
ア  
ゾ  
ン

TV・AV出演多数!!

※希望調教だから安心

60分	M	美脚奉仕	2万
M	巨尻顔面騎乗	2万	
M	強制聖水挿入	2万	
M	黄金人間便器	3万	
M	格闘技	2.5万	

70分	S	&M初心者	3万
60分	S	入門	3万
70分	S	オブション	3.5万
70分	S	黄金	3.5万
80分	S	全身奉仕	4万
80分	S	アナルF	4万

特別スカトロ30分			
-----------	--	--	--

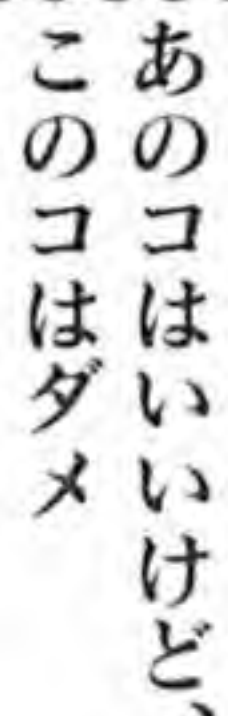
聖水1万 自然黄金2万

りな風俗店というところだろう。

現在、S Mクラブは東京、大阪、名古屋などの大都市にあり、その総数は百以上といわれる。男性はサド役、あるいはマゾ役のどちらかを選択。クラブで決められた範囲内のプレイを楽しめるシステムだ。本番はなく合法の風俗店で、ほとんどが看板を出さずマンションで営業。なかには室内を改造し十字架や檻を設置しプレイルームとする店もある。料金の相場は1時間5万円、Sプレイが3万円、Mプレイが2万円。

イが二万円というところ。

広告は夕刊紙の三行広告に広い  
 スペースを取りプレイメニューを  
 掲載、またSM専門誌には一ペー  
 ジを使い女性の写真を出している  
 のが一般的だ。詳しい話をSMク  
 ラブ『新宿プアゾン』（〇三―五二  
 七三―二三四九）の店長、川上直  
 樹氏に聞いた。



—— 広告を見たという電話は一日に何本来ますか？

「電話は五十〜百本。かかってくる時間帯は午後一時半から三時半に集中してますね。営業マンが仕事の合間に来られるケースが多いんです。以前は早い時間帯と遅い時間帯のふたつに分かれていたのですが、最近は早い時間帯なんですよ。電話をかけてくるのは、ブレイ経験のあるマニアの方、私がSM予備軍と呼んでいる初心者の方、それに面白半分でかけてくる方の三タイプいます。ただ、SMに関心のない人はかけてきませんね。イタズラ電話も多いですよ。

イタズラ電話が生き甲斐という人もいますしね。広い意味で考えると、それもSMなんでしょうけど……」

電話の内容は？

「ほとんどが『システムを教えてください』と聞いた電話です。広告の内容についてどの程度までできるか、しっかりした店か探っているんですよ。ですから、電話では店に不信感を抱かれないようにきちんとは対応しますし、言葉遣いにも気をつけてます。電話での第一印象って大切ですからね。来店された場合を考えて服装にも気を配ってますよ。マニアの方はほかの店でも遊んでウチにも電話をくれた、つまりSM店を巡回してるわけで、話がスムーズにいきます。でも、SM予備軍の方は慣れていませんから。まず、お客さんがやりたいプレイを聞いて、そのプレイについて詳しく説明するというのが方法をとっています。たとえば、電話で『Sプレイをしたい』といわれた場合は、今対応できる女の人は何人で、在籍してるコは何人と説明し、そしてお客さんと

女のコの相性がありますから、『アルバムを見に一度店まで足を運んでください』とすすめます。遊ぶ相手についてはみなさんシビアですよ。あのコはいいけど、このコはダメ、と厳選してきます」

——アプナイ電話ってありますか？

「意外に少ないんです。『女の口を電話に出してくれ』と言う人はいませんが、ウチはテレホンクラブではないので出せませんと断ります。でも、電話でスゴイことという男性に限って、来てみるとたいしたところないって場合もありますから……。今、そういう電話をかけてくるのはマスメディアに感化されすぎてる人ですね。実際にはSM経験のない人です。しかし、そのテのお客さんにもきちんと応対しますよ。話をするとなりがいはわかってもらえるし、きちんとしないとイタズラ電話の元になりかねませんから」

——きちんと説明するとお客は来ますか？

「広告を見たという人では一割来ればいいほうです。やはり多いの





今回「女王様」のリストを見た！ これなら思わずイジメられたくもなるという美人が多い!!  
(編集部)

は常連客です。ウチは会員制をとってまして、現在は約五千人の会員がいますし、その会員の方を優先的に案内するようにしてます。会員番号をおっしゃっていただければ、あの人だな、とわかりますね。会員以外のお客さんの来店が多いのは広告よりも記事になった

場合です。記事になる場合も文字だけのイメージと実物の女のコが載ったイメージでは効果が全然違うんです。写真入りで大きな記事になると電話をくれた男性の半分以上が来店したというケースもあります。視覚の効果って大きいですね」



### 『美脚奉仕』 『黄金人間便器』

「広告はどこを中心に出してますか？ 広告効果のチェックはどうしてますか？」

「いつもやってるのは『内外タイムス』の三行広告、ここは効果が

あります。店を出した当初は知名度を高める意味もあり、ペイできる、できないにかかわらず、相当の数を出版してました。女のコが充実してる」と全面的に打ち出したんです。そこで、電話や来客に対して『何の新聞、雑誌を見ましたか？』と聞いてメモをつけ、どの広告から電話は何本きたのか、来客は何人か、という具合に一年間チェックを続けました。それで、どこに出したらどれだけ客が増えるか、どこに出すと効果がないか、判断できるようになったんです。今でも電話本数と来客数を一カ月ごとにチェックして、ペイできる広告に絞って出してます。そのほか、雑誌の記事として紹介してもらって、これはウチにとって無料の広告ですが、こちらから電話でお願いもしてます。紹介記事に手を抜いているとかなり売上げが違ってきますね」

——女性の募集広告は？

「出していません。でも、三行広告を見て働かせてほしいという女性からの電話は、少なくとも月に二十本はあります。多いのは『一





日八〜十万円稼ぎたいんですけど大丈夫でしょうか?』という女のコ。実際にそういう女のこもいますが、電話では相手がどんな女のかわからないので稼げるかどうかの即答はしきないです。面接に來てもらって、特徴があるコなら即

採用します。あとは本人のがんばり次第。常連をつかむとか、そのへんはほかの風俗のコと一緒にですよ」

——『内外タイムス』の広告ではわからない言葉が多いのですが……。

「関心のある男性ならわかると思つて出しています……。今は情報に氾濫しているんで、どこかでその言葉を聞いているはずですよ。解説しますと『美脚奉仕』とは女のコの脚をただ見て興奮するプレイ。どんな脚を見たいのか男性に

希望を聞きます。ほとんどがほっそりしたきれいな脚を求めますが、なかには太い脚を見たいという男性もいますね。ヒールをなめたり、蹴ってもらったりというプレイもあります。『巨尻顔面騎乗』は女のコが男性の顔にまたがつて尻をつけるプレイ。『強制聖水拝受』は男性がオシッコを顔に浴びたり、飲んだりするプレイです。『黄金人間便器』はわかりませんか? ウンコを食べたり、身体で受けるわけです。『格闘技』は女のコに技をかけてもらう、投げ飛ばされたり、持ち上げてもらうプレイ。プロレスごっこもありますが、これは女のコが責める側という前提ですね。ウチでは相互格闘技というのはやってません。広告のコピーはできるだけお客さんの潜在意識をくすぐる言葉にしたいと心掛けてます」



駅前で  
ビンタ打ってください

——お店ではどんなプレイが中心になるのですか?

「ウチはSよりMのほうが多いん



ですが、まず男性側に、どんなことを体験してみたいか、あるいはどういうプレイが受け入れられ、どういうプレイが受け入れられないかなど、相手の女性とコミュニケーションをとってもらいます。つまり、女王様のカウンセリングを受けてからプレイを進行させるのです。お客さんと女の口には当然、相性があります。お客さんには、あの女王様ならここまでハードなプレイができるけど、この女性なら全然ダメというのがあるんです。ですから、プレイの前にどんなことをするか全部打ち合わせ、お客さんの希望に合わせた内容にするんです。

具体的というと、顔面騎乗とかフェチプレイとか。言葉でなぶったり、赤ちゃんをあやすように言葉で愛撫したりもあります。道具を使う場合は、ローソク、ムチ、浣腸、アナルバイブなど。尿道プレイが好きな男性にはカテーテルとか、針プレイが好きな針を刺しますね。これよりハードなのはあまりリクエストがないのですが、乳首に針で糸を通してレンガを吊るすプレイですとか……。手に五寸釘を刺されるのが好きな男性がいて、刺したあとで手を見せてくれたことがあります。あと、最近多いのは野外プレイ。誰かに見られたいという欲求があるんでしょう。繁華街でぶってくださいだとか、駅前で髪を引っばってください、ビンタ打ってください、って男性が多いんです」

——できないプレイを要求されませんか？

「本番は論外です。これには絶対応じられません。ずいぶん前ですけど、イレズミの道具を持参して相手の女の口に『あなたの名前を私の身体に彫ってください』というお客さんがいました。ウンコやゲロを食べさせたい、身体に塗りたいという男性は少なくないです。変わったところでは、浴槽にウンコを入れてその中に女の口をつくらせたいという男性が来ました（笑）」

——大半のお客さんは満足してる？

「再来店の数と女の口の指名回数で判断します。でも、初対面に近

い男女が一時間くらいのプレイで、互いのすべてをさらけだして満足できるというのはなかなか難しい。この部分が店側、女のコ側が乗り越えなければいけない壁なんだし

ようね。ただ、本当にお客さんが満足した時には『今日は本当によかったです』とあとから電話が入りますよ」  
(山川正泰)



## サービスは 本番をしないのが建前の、 男を気持ち良く騙す欲望の原点

札幌・ススキノ、東京・吉原、

川崎・堀之内、岐阜・金津園、滋賀・雄琴、神戸・福原、博多・中

洲……。日本各地にその名所をも

つソープランドの軒数は、現在、

全国におよそ千三百七軒といわれ

る。だが、そうしたソープランド

の広告はその店舗数と比較してき

わめて少ないように思える。主に

夕刊紙の『内外タイムス』や『レ

ジャーニクス』そして風俗専門

誌などで、わずかに見られるとい

った程度である。

在籍中の女のコを顔写真入りで

紹介し、入浴料に問い合わせ先の

電話番号。どの広告もシンプルそ

のもの。同時にコンパニオン募集

の文字が記載されていることから、

多くは客に対する営業用と女性の募集を兼ねていることがわかる。

ほとんどの店がしっかりと店舗を構え、特殊浴場の営業許可を取得しているにもかかわらず、経営サイドの話や働く女性たちの素性などソープランド業界の実態は、不思議と伝わってこない。古くは遊廓というかたちで隠蔽されていた歴史をこの世界はいまだ継承しているかにも思える。

「それほど詳しくは語れないよ」と言いながらも、取材に協力してくれたのは、『T』店のオーナーF氏だ。T店はそれほど大きくないが、入浴料が二万円、サービス料が四万円の高級店。フロントで入浴料を支払って、女のコを写真で



選び、個室で二時間をともにしたあと、そのコに四万円を支払うというシステムだ。しめて六万円。しかし、その金額でも、遊ぼうという男たちは大勢いる――。



### 日収二十万円、 欲望の原点

――ほかの風俗産業の広告にあるようなきわどい表現が、この業界には見受けられませんか？

我われの商売は、お上に黙認されているだけなんですよ、必要悪として。わかりやすく言えば、ひっそりと目立たぬように営業していれば見逃してやるよ、ってことでしょね。募集広告にしても、本人が同意しているとはいえ、婦女子を淫らな行為に誘ったということで、職業安定法に反する。ですから、広告媒体は非常に限られています――

――宣伝をしなくても客は来るということでしょうか？

「人間の欲望の原点ですから……。それに今、高級ソープで遊ぶ客は風俗専門誌に掲載されている女のこの写真をよく見てる。六万円は

安くない、遊ぶほうだって計画的ですよ。

ひと昔前は店の人間と親しくなつて、「新しいコいる？」などとやりとりしながら遊び上手になっていったもの。最近は、女のコにベッタリの常連がいるけど暗いね。

――一日の売上は？

「それは言えないね。(指で札束の厚さを示しながら)これくらいの時もあったかな。私は毎日仕事が終わると売上げをそのまんま女房の所へ持っていく。酒も博打もやらない。ヤクザみたいにとんぶり勘定やってたらカネは残らないよ」

――女のコの収入は一日どれくらいですか？

「指名のあるコなら二十万円は楽に稼ぐ。でも、いつも女のコに言ってることだけど、『一千万円稼ぐのと、一千万円貯めるのと意味が違ふんだぞ』って。

私はこの商売始めた時、自分は世の中の崖っぷちにいる、これより落ちたら人間じゃなくなるぞという危機感があった。実際、皆、この業界で使えなかったらほかに

行くところがない連中なんだ。

だから『早くカネを貯めてこの世界から上がりなさい』と、いつも口うるさいくらいに言っている。でもダメだね……」

――ダメというとは？

「セックスは好きかもしれないけど、やりたくてこの仕事に就く女はいない。カネが必要だからここに來たわけだ。それなのにみんな男に入れあげてしまう。

たとえばね、自分の恋人がソーブランドに働きに行くのを黙って見るような男が、本当にその女のコを愛してるか、ってことだ。側で見る者の誰が見ても騙されてるとわかる男に、五百万円、一千万円貢いでも目が覚めない女もいる。

おそらく男はそのカネで自分の本当に好きな女と楽しんでるんじゃないの。そういうことを考えると、かわいそうだなと思う前に情けなくって。何のために働いてるんだよって……」

まあ、本人が夢の中だから何を言ってもしかたがないけどね――



### 夢を売る商売

――そういう点で昔と今の女のコは違う？

「昔といつても十五年くらい前からしか知らないんだけど、今は家庭の事情とか実家が貧乏なんてのはない。おおかたは中流家庭の育ちで贅沢も知ってる。だから、『もっと贅沢したい』と思うんだろう。」

自分の父親を見て育ってるからサラリーマンと一緒になくても先が見えてる、と。それで、医者とか、実業家という職業に目があったり、逆にまともな職業に負い目を感じてホストなんていう同業者に入れあげてしゃぶり尽くされるケースも少なくないんだ。結局、自分自身の目的なんて何もなくて、男に気に入られようとして借金を増していくだけの毎日。そういう女をいやというほど見てきてる。毎日大枚が日銭で入ってくるから、自分がなんでここまで落ちぶれたのか自覚がないんだろうね――  
――そういう実態を見てどうすれ



コンバ  
● 年  
● 功  
安心  
お客様の  
働きや  
スチームバ



はい、と？

「この仕事は好きでもない男に股を開いてよがってみせて、いわば男を騙す商売だ。でも同じ騙しでも気持ちよく騙してあげるから商売になる。まあ、夢を見させると言い換えたほうがきれいだな。」

客はその夢に貴重な大枚をはたいている。稼げる女というのは男に夢を見させるのがうまいということだ。そうなるためには人間的な成長が必要だろう。いくら器量がよくて床上手だって、そんなものはすぐ飽きられる。年をとれば終わり。

東京では人が多いから、器量さえよければ一年や二年は稼げるけどね、店が客の苦情にさえ目をつぶっていれば。でも、そんな女がたとえ借金返して世の中に出たって幸せになんかなれないよ。

夢を見させるような利口な女にならなくちゃ。この箱の中で騙してるだけだったらべつに罪はないんだから……。そして人間的な魅力をも身につけたら今とは違う種類の男が近づいてくるよ」

——女のコは何名くらい働いてい

て、どんな勤務体制なのですか？

「今三十名くらいかな。自由出勤制度でやらないと最近のコは入ってこないね。それでもいったん入店して稼げるのがわかれば、意欲が湧いて変わってくる。約六割は週二日休んで毎日出勤、月水金とか土日だけというコは三割、残りの一割は気が向いた時だけ。最近は二十時半くらいで上がるコが増えたね。」

女のコあつての商売だから、昔のような厳しい管理体制でやっているところは稀少でしょう。そのこと自体は時流だし、私も古い考え方では好きじゃないから何とも思っちゃいないよ」

——ソープ経営のおもしろさというと？

「先ほども言ったけど、この仕事は男に夢を見させる商売だってこと。そのへんでいろんなことを考えてるよ。今は言えないけど。」

ただ、自分のやり方としては新しい女のコだけ置いて一見さんの相手をさせる商売は好きじゃない。いいサービスができるような女のコを育てて、客も遊び上手になっ

てほしいな」

——客とのトラブルといったことは？

「こういう商売はなめられやすいんだな。カネさえ払えば何やってもいいという態度の客が少なくなよ、札束で人の横面を引っぱたくようなのが。要するに、女のコがどんなサービスしたかはわからないけど、苦情じゃなくてケチをつけたいだけなんだな。そういう客に頭を下げてまで来てほしいとは思わないよ。客の質を落とすような銭儲けはしたくない。自分の商売は自分で守らなければ……。」

昔、まだ、この世界で日の浅い頃、こういうことがあった。素人の女のコには客へのサービスの仕方を講習する。その時に女のほうから妙にけしかけてきたことがあった。変だなと思いつつも、結局私も男だから乗っかつちゃったわけだ。すると翌日、怖いお兄さんが来て、「オタクでは講習と言つて本番教えるんですか？」ときた。百万円渡してお引き取り願うしかなす術がない。

要するに特殊浴場は本番すると

ころじゃないわけさ。その建前があつてやつと社会に容認されている。その弱みにつけこまれるとこちらはお手上げってことだよ」

A氏は九州に残してきた妻娘がいる。現在、彼が女房と呼ぶのは内縁の女性である。最近その九州の奥さんから再婚をしたいとの連絡を受け取った。「父親がソープランドの経営者じゃ、娘も結婚しづらいだろう」と彼は妻に喜んで同意した。近々彼も内縁の女性と入籍するという。

誰もが知っていながら、その内容を公にできない世界。そこで起こることもそこで生きる人たちの口をつぐんで語らない。「頭のいいコたちは、この世界から上がったから、自分がソープ嬢だったことなど決して言わないだろう」とA氏は言う。追い打ちをかけられたように、扉の向こうはますます見えなくなっていく。

(沼清)



## イメクラ 性感

遊びの主流は、  
女のコにコスチュームを着せて、  
バイブでいたずらするソフトSM

ローションやパウダーを男性の  
身体に塗り、全身をマッサージし  
たり、舌を使って愛撫したり、希  
望によっては肛門に指を入れて前  
立腺という性感帯を刺激して射精  
に導くのが「性感マッサージ」。こ  
の女性からの一方的な奉仕に加え、

女性にセーラー服や看護婦などの  
コスチュームを着用してもらい、  
男性がバイブレーターなどを使い、  
「夜這い」「セクハラ」といった想像  
をかきたてるシチュエーションで  
ソフトSMを行なう風俗店を「イ  
メージ性感」、または「イメクラ性

感」といったりする。

こうした遊びは九四年性風俗関  
係の「ヒット商品」になった。

イメクラ性感「ミックス」は一  
昨年春に開業。オーナーの伊藤雅  
之氏(二十七歳)は、SM界の女王  
として古くからマスコミを賑わし  
てきた葵マリーさんの長男である。  
中学の頃から母親のSMクラブを  
手伝うかたわら、ホストやストリ  
ップ劇場の照明マンなど、性風俗  
関係のさまざまな仕事を経験して

きた希有な人物である。

取材にあたって通された事務所  
は、客用の受付電話と女性たちの  
控室が一緒になったワンルームマ  
ンション。五、六名の女のコがサ  
ンドイッチやお菓子を食べるなど  
してくつろいでいる。伊藤氏と女  
のコたちが話しはじめると、まる  
で仲のいい兄妹がはしゃいでいる  
ような賑やかさだ。  
「このとおり、ウチはあけっぴろ  
げで嘘がないのが売りなんです

### あなたをリッチにする店

- 早番で6本、遅番で7本
- 本番・指入れ・口内発射禁 止 遇 感
- マスコミ広告OKの方厚待 性
- なめないさわらないの 性
- コースも同時募集
- P.S.まずはTELで聞いてネ!
- 池袋北口 イメージクラブ

### 余りのいそがしさに最低でも 7本は保証しますので安心!!

- ◎全額完全日払制。罰金・雑費一切無し。
- ◎本番・出張・指入れ・バイブ・口内発射・SM・マニア・変態プレイ等、何も無し。
- ◎広告等出られる方は、もっともっと優遇!!

池袋イメージクラブ

### 日収両手は確実! (完全日払)

忙しい為収入、プレイ内容は  
彼方が決められます。安心して  
働け、絶対稼げます!!

- ☆罰金・雑費・本番・指入れ・出張・SM  
口内発射は一切なし。☆雑誌可の方厚待遇!
- ☆完全会員制なので客層はバッチリ!
- ☆面接に来た日から働けます。

池袋

( )

### 業務拡張の為女の子大募集!!

- ◎真紅のポルシェカブリオレ、西麻布の高  
級マンション……貴女の全ての夢が楽  
々叶います!(自由出勤、アルバイトOK)
- ◎完全日払 ◎高収入確実!!
- (どんな借金もアッという間に返せます)
- ◎誰にでもできる超カンタンなお仕事です

○モデル、タレント等容姿端麗な方大歓迎  
※募集若干名の為定員なりし  
《五反田東口前》 だい切ります。

タ刊紙に載っているイメクラの募集広告



よ」

彼のお笑いタレントのようなユニークなキャラクター（失礼）は生得のものなのか、それとも長い性風俗での生活によって培われたのか。いずれにしてもこのなごやかさには「異常な」という形容詞をつけたいほどだった。

営業広告はオープンしたての頃、夕刊紙に短期間掲載して以来、出していないという。



### 法律の枠にない商売

——広告はあまり反響がありませんか？

「小さなスペースで出しても、みんな大手の広告に吸収されちゃうんで経費の無駄ですね。短期決戦で一気に稼ぎたいところは嘘八百書き立てますよ。そりゃ客は、ハードなプレイがしたいんですから。でも、長い目で見ると違う。それよりも、ウチみたいに新規の店や小規模の店はいかにマスコミに載るかでしょう。ウチも多い月には新聞、週刊誌、専門誌、一般誌を合わせて四十社ぐらいの取材に協

力してます」

——その反応は？

「写真が載った女のコにもよるけど、一日勝負の新聞で百本くらいの電話が入る。そのうち三十人が来店してくれたこともある。指名された本人が、すべての客をこなせるわけではないので、実際はほかの女のコをお客さんを選んでもらって納得してもらっています」

——夕刊紙の三行広告には、性感マッサージの店がかなり多く見られますが？

「性感の店は療術師の免許でできるという手軽さもあるんです。ただ、性感も含めて、イメージクラブやSMクラブといった業種は許可制度がない、つまり法律の枠にない商売なんです。

法的に見れば、客の前でパンティを脱いだら罪でしょ？ でも、実際は取締りの対象となるのは女子高生の雇用、薬の売買、本番行為の営業といったケースだけです。ね。社会問題になるようなことさえしなければ容認されているということです。それよりも税務署に届出しているかどうかのほうが問

題ですね（笑）」

——マスコミの取材では、どんな記事に反響がありますか？

「体験取材といって、実際に店でやるプレイを記者や編集スタッフのひとりに体験してもらい、その現場をリアルな写真入りで紹介する記事。これだと、女のコのオッパイの柔らかさとか、フェラチオする表情などがわかるということ。で、読者が女のコと店のプレイ内容を知らる有力な決め手になるようです。

ウチの店ではできないプレイ内容を記事にもらうことはありませんが、よそでは、客を引くために顔射（女のコの顔に射精すること）や口内発射（スキンなしで口の中に射精すること）をやってみせるところもあるようです。先ほどの広告での嘘八百じゃないですけど、いわば、これも一種の、誇大広告ですね。

ただ、記事も反響がよかったものは、客が何を見て来店してくれたか、聞けばわかるのですが、悪かったものに関しては知る術がない。ウチでは女王様コースもある

のですが、やさしい顔の女のコが女王様として写真に載った時は反応ゼロでしたね（笑）」



### セーラー服とひと晩中？

——店の営業内容について詳しく聞かせてもらえますか？

「ウチは、療術師の免許をもって営業しています。営業時間は十三時から二十三時まで。この事務所で女のコを実際に見て選んでもらい、それから一緒にホテルへ行ってもらおう。マンションで部屋をいくつにも仕切って営業しているとこもあります。ウチの場合はすぐ近くにホテル街があるのでプレイルームはありません。

プレイ内容は、基本的に『性感ヘルス』をベースにしています。性感マッサージとファッションヘルスの複合プレイです。ローションかパウダーで男性の全身愛撫、相互タッチ、シックスナイン、全身リップ奉仕、前立腺刺激、キス、素股プレイなど……。女のコに着せるコスチュームも選べます。ホテルを使用するので、一緒にお風





オジサンはOLプレイが好きなのだ！

呂に入ってもらっても構いません。この内容でAコースが四十分で一万二千元、Bコースが六十分で一万八千元。Bコースは時間が長く、ゆっくり遊べるということです。

そのほかにバイブレーターを使って女のコにいたずらしたり、男性のアナルを責める浣腸プレイ、SMチックな女王様プレイ、女のコふたりと同時に遊ぶ3Pコースなどもある。男性の嗜好に応じた“好みプレイの店”というポリシーでやってます。A、Bコース以外は追加料金が必要で、ホテル代もお客さん持ちです。

最初は“オシッコ見学”などのコースメニューをつくったのですが、あまりインパクトが強いのもマニアックな客が増えて、女のコがいやがるんですね。それに今のコースのほうがシンプルでお客さんにわかりやすい。

まあ、性感といっても、前立腺刺激が目的のお客さんは少ないですね。もともと、性感の店が流行った理由は、女のコのレベルが高かったからなんです。つまり、下着やコスチューム着用のままでも



仕事ができたら、風俗にイマイチ抵抗を感じるようなコでも性感ならでるかもしれないと入店してきたわけです。

実際に今、お客さんの目当てはどんなプレイができるかより、好みの女のコがいるかどうかです。ポータス時期などは十日間続けて同じ女のコを指名したお客さんもいましたよ。それから、ウチの場合は女のコを見て決めてから料金をもらうシステムを採っている。だから好みの女のコが見当たらない場合は帰るお客さんもいます。料金を払ってからだと帰りづらいでしょ。

そういうふうにお客さんが来やすい雰囲気をつくって、リピーターを増やしていくのがウチのやり方です。ただし、女のコによってはパイプなどのハードなプレイをやらないコもいるので、そこはあらかじめお客さんに「ここまでしかできません」と伝えておきます。遊び方は、今、ソフトSMが主流です。女のコにコスチュームを着せて、パイプでいたずらする。そういう小道具類を使いたがるお

客さんが多い。客層は渋谷という立地条件もあって、二十代後半から三十代前半のサラリーマンが大半です。

余談かもしれませんが、バブリーなお客さんが多かった頃は、SMクラブで女王様にいじめられた男性が多かったんです。でも、今世の中が不景気になると、女のコをいじめたいという客が増え、SMクラブではM女ばかり募集しているようです」



### サラブレッドたちの夢

——風俗産業に長くかかわってきた、店の営業のやり方や募集で集まってくる女のコについて最近変わったなと思うことは？

「昔は風俗営業でもプライドをもって店づくりをしているオーナーが多かったと思いますね。今の傾向として、経営者が昼の仕事の片手間に小遣い稼ぎするという程度の考えで風俗やるところが増えたんじゃないでしょうか。店長といっても素人に任せてるって感じで、客が何を求めて風俗店に来るのか

わかっていない人が多いような気がしますね。

女のコに関しては、この商売のあり方というか精神面のことを教えるのに苦労します。とくにOLから入ってきたコは、自分がそのまま商品になると思いこんでいる。OLの世界ではブスだって男が酔っぱらって口説くじゃないですか。面接で、「服を脱ぐんですか？」とか「触られるんですか？」「客を選べるんですか？」「フェラチオは必ずしなきゃいけないんですか？」といったふうに、何にもわかってないコも少なくない。

それでいて、「時給は？」とか「一日でどれくらい稼げるのか？」でしょう。風俗では誰もが裸になって、フェラチオして、それがスタート地点。価値なんかゼロですよ。自分なりの営業努力をして、初めてそのコなりの商品価値を身につけていくわけです。

そのへんをわかっているコは伸びますが、わからないコは当然一日で辞めていきます。「マスコミの写真に出れますか？」と聞くと、泣いて帰っていったコもありました。

初めての女のコには、具体的なサービスの方法をチーママに講習してもらっています。僕の妹なんですが、ストリッパーなどもやっている水木千春です。男が教えるよりもそのほうが受け入れやすいでしょう。

まあ、女のコの教育に関しては家族的な付き合いをモットーにしています。日常のコミュニケーションのなかでいろんなことを学びとってほしい、そんな感じでやっています。この世界では男が上という古い慣習が横行していて、経営者は偉そうにしていればいいみたいな態度ですが、ウチでは友だちみたいな付き合いを基本にしたい。でも、友だちだって約束を守らなかったら怒る、そんな関係が理想です。掃除当番とか女のコが自主的に決めてくれましたからね。ただ、女のコたちの恋の悩みにだけは正直いつてかわりたくないですね。いろいろ忠告しても、こちらが悪者にされるだけですから（笑）。

面接では借金返済に追われているようなコではなく、夢のあるコ





を採りたい。今、文筆活動をしているコやマンガ家志望のコがいるけど、そういうコたちをバックアップしていきけるプロダクション的性格をもつ店づくりをしていきたいですね」

母親のSMクラブを若い頃から手伝い、自らホストクラブに勤めたこともある伊藤氏。風俗業界で稼ぐことの厳しさは本人自身がいちばんよく知っているに違いない。プロダクション的性格をもつ風俗店経営というのも、たんなる「きれいごと」として捉えてはいない。しかし、この業界は、高収入だけを目当てに入店してきた女のたちのほとんどが一時身を寄せてはどこかへ消えていく世界である。そこをあえて挑む伊藤氏の言葉に、氏自身の夢が重なる。「ウチに残っている女のコはみんなサラブレッドです」という言葉が印象的だった。

(沼清)



# 私が「愛人」について知っている 二三の事柄

援助交際歴二年の美人OLが語る、  
六本木・高級会員制交際倶楽部のシステムとセックス！

日名子暁（フリーライター）

◇高級会員制交際倶楽部 素敵な女性との  
出合いの場 OL・女子大生等常時二百名  
以上在籍！ 紳士会員募集!! 六本木××

雑誌、夕刊紙などでときたま見かけるこ  
の種の広告を、通称、「援助交際」という。  
大半のものは男女会員募集となっているが、  
会費は男性会員のみが徴収されることにな  
っていて、女性会員は無料。おもしろいの  
は、たいがいの倶楽部の名前に「赤坂」「六  
本木」の地名がつくことだが、それもその

はず、この高級会員制交際倶楽部、あつさ  
りいつてしまえば「愛人バンク」。紳士と呼  
ばれる好色なおじさまに、リッチな生活に  
憧れる若い女性を世話する、現代版「お妾  
さん」斡旋所なのである。

川合ゆり（仮名）さんは、そんな六本木の  
某倶楽部に所属し、OL生活のかたわら援  
助交際を続ける二十四歳。以前は、赤坂の  
クラブでホステスをしていたこともあると  
いう愛人生活のベテランである。一見、モ  
デルと見違えるほどの容姿をもつ彼女が語

る、援助交際ビジネスの実態とは……。

今の事務所は、二年前から。その前は赤  
坂でホステスしてたから、まあ、その時も  
愛人のようなことしてましたけど……。い  
い人だったの。九州で大きな病院の院長を  
しているとかいって、月に一週間ほどしか  
東京へ出てこないで。病院の院長といって  
も、インテリって感じじゃなくて、どちら  
かというと荒っぽいタイプですけどね。本  
当の仕事は、医者じゃなくて、不動産とか



そっちのほうだったかもしれないけど、まあ、私はどっちでもよかったから。お客さんとホステスとして知り合って、マンションを借りてくれて、月に三十万円の約束で愛人関係になって。

一年半くらい続いたのかな、その人とは……。終わりはあっけなかったんですよ。

ある日突然、マンションの管理人さんに、

#### ◇ ☆高級会員制交際倶楽部

素敵な女性との出会の場

OL・女子大生等常時2百名以上在籍、11年の実績と良心的運営を自負しております。

紳士会員募集〃

六本木

03( )

#### ◇ 高級会員制交際倶楽部 12時

紳士会員募集 年齢35歳以上

新規女性会員月平均150名以上入会(女性会員入会無料)

但し、水商売と風俗の方や約束事や時間にルーズな方はお断り

倶楽部 六本木

03( ) (代)

夕刊紙に見うける高級会員制交際倶楽部の広告

「この部屋は解約されましたから」って言われちゃった。彼の東京での連絡先に電話してみてもつながらないし、仕方なくてお店によく一緒に飲みにきてた企画会社の社長さんに連絡したら、「あいつは逃げた」って。「おまえ、あいつにカネを借りてないか? 借りてたら俺に返せよ。百万円でも二百万円でもいいんだ」ですからね。

ちようどお店もヒマになったし、二十歳を越してましたしね。まじめにやろうかと、昼間の仕事に変わったんです。OA機器の販売代理店の事務。これでも、商業高校を卒業しているから、経理もできますしね。

でも、働いてみると、生活できない。給料も手取りで十三、四万円にしかないし、家賃十万円の中野坂上のワンルームに引っ越してたんで、その家賃を払えば、もう手元に二、三万円しか残らないわけです。ホステスをしていた時期に貯めてたおカネがあつたから、食べていけたようなものでしたから。親ですか? 北海道にいるんですよ。家出てきましたからね。



#### モデル経験ありのOL

そんな時にホステス時代の友だちから電話があつたんです。「愛人やってみない? いい事務所があるのよ。マネージャーの話だけでも聞いてみない」って。

そのマネージャーというのが、今の事務所の代表。代表の本名言うわけにはいかなけれど、四十歳は越えていて、けっこうこの世界では有名みたいです。「こういう商売をもう十年以上もやっている」って。

ヤクザとかじゃないですよ。それは、つながりはあるかもしれませんが、本人は芸能界上がりって言うてる。調子はいいけど悪い人じゃない。二年ほどいて、おカネのごまかしはないですからね。

最初に会って、まず条件を聞いたんです。そして、「あんたには一銭のおカネも要求しない」って。つまり、おカネは全部、男性会員が払う仕組みになっているってこと。入会金は男性が十万円で、女性は無料。十



万円というのは、相場よりも高いけど、その分、納得いくまで女性を選べるというのがうちの事務所の売り。

これは、私と交際することになったある会社の社長に聞いたんだけど、入会したら、十人までは女性会員を紹介される。十人のうちからひとりを選べばいい、というシステムだから、入会金は十人との見合料って考えればいいわけよね。

代表の話だと、「うちの女性会員はみんな、街を連れて歩けば、男が振り返るクラスを揃えた保証つき」ですからね。「どんな難しい好みを言う男性会員でも、見合いを二、三回すれば、まず話がまとまる」って。

見合いは、たいがいシティホテルの喫茶室かどこかで待ち合わせをして、食事というコース。その費用はもちろん、男性会員持ち。でも、代表が言うように美女揃いなんだったら、美人とデートしたと思ったら安いものでしょ。

あらかじめ男性会員には好みのタイプを書かせるし、プロフィールの入った女性会

員の写真も見せておくんで、話はすぐにまとまりますよ。私の場合は「モデル経験ありのOL」っていう具合。

見合いの時は、事務所の代表か男の社員がついてきて、男性会員が気に入ったら、あとで電話をすることになっている。断る場合も同じ。ただ、うちの事務所は、私たち女性にも拒否権があって、どうしても相手がいやな場合は断ってもいいっていわれている。「あまり、しょっちゅうでは困る」

と念を押されますけどね。生理的にいやな人っているじゃないですか。そういうのが断れないと、女性会員も集まらないでしょ。私も一回だけ、断りを入れたことがある。

ホテルの喫茶室で待ち合わせて、食事をしたんだけど、この人すごくて。五十歳くらいのおじさんでしたけど、いきなり、レストランで靴を脱いで、椅子に座っちゃった。「おい、こっちのほうがラクだ。おまえもしないか」ってね。

赤ら顔で、やたらと顔が大きくて、横柄なしやべり方。最初から苦手なタイプだな、

と思っていたけど、おまけに、食事中、ゲップはするし、信じられないことに、プーもしたの。「いやあ、出もの腫れもの、ところ嫌わずとはよくいったなあ」だって。

これを見てガマンも限界。もう恥ずかしくて、途中で席を立てて帰っちゃった。翌日、事務所に「ひどすぎる。もう猿以下」って電話を入れたら、代表が、「そうか、あいつは誰にも嫌われるんだ。あんたはガン強いと思っていたけど、しょうがないな。三十過ぎのおばさんを回すよ」ですって。



### スポット愛人

でも、こういうのは例外。私は、この二年間で五人の男性会員とつき合いましたけど、いちおう、みんな紳士。医者、会社社長、自営業の人とか……、社会的立場ありますね。

二年間で五人は多いですか？ 今、昔のバブルの頃みたいに長続きする愛人関係は、あんまりないですよ。むしろ「スポット」



といって、定期ではなく、不定期に入ってくる人が多い。

ですから、今の事務所でも一回の関係が基本になってる。援助料は、一回、二万円から。女性に、それぞれランク付けがあつて、それによって援助料が違ふんです。私の場合三万円。もっとランクが上の人も

いるようですけど、そのへんは代表が全部決めてるから。

わかりやすいというと、契約が決まった段階で、男性会員は五万円を事務所に払う。この五万円は一年間有効。そのうえで、私の場合なら私に三万円を手渡せばいい。もちろん、ホテル代を含めてデート費用はす

べて男性会員持ちですけどね。

要するに、援助料のほかに五万円を払えば、一年間、何人でも女性会員とベッドインできるってこと。

ひとりに決めるのと、複数と付き合うのと、どっちがトクか？ そんなこと考える人いるのかしら？ まあ、私が経験した五人のうち、一回限りのスポットの男性会員はひとりだけ。その人は、神奈川で自動車工場をやつて六十歳過ぎのおじいちゃんだったけど、これからは数をこなすんだって張りきつてた。正直にいうと、あのおじいちゃん、やつとできる状態だから、無理だと思ひますけどね。

あとの四人と付き合つた期間は、平均すると二カ月半。デート回数は、月に四回が平均だから、ひとり十回のベッティンかな。回数としては、ちょうどいいんじゃないですか。そのくらいの回数が、慣れてきて、刺激が足りなくなる頃だから……。

いちばん長かつたのは、四カ月続いた四十代の自営業の人。コンピュータ関係の会



社をやってるって言ってたけど、この人が、

四十代なのに「おたく」なの。ホテルにいろんな種類の裏ビデオを持ち込んで、それをじっくり見て、この通りにしようというタイプ。もちろん、奥さんと子供もいて、その写真を見せたりするの。性格は悪くないんだけど、常識がないんです。食事をしようと言っても、「ビデオ見ながらいいんじゃないか」とコンビニからお弁当を買ってくるとか……、女性の扱いをまるで知らない。それでいて、私が旅行したいと言えば、平気で北海道に連れて行ってくれる。もちろん、旅行する際も、一日三万円計算ですからね。

おカネの払いはよかったんで、もうちょっとつき合ってもいいかって思ってたんですけど、だんだん、おたくがエスカレートしてきて。「ベッドインをビデオに撮ろう」とか、「もうひとり女性会員を呼んで、3Pをビデオに」とか……。とにかく、ビデオ、ビデオなの。「そんなにビデオが好きなら、ビデオとやんな」ってタンカ切ったら、そ

のあと、連絡がなかったですね。

そう、打ち切りの場合は、男性会員から事務所に連絡が行くシステム。その後、事務所から女性会員に連絡があって、「先方が、もうやめにしようと言っている」と言ってくるわけです。男性会員は、代表から事情も聞かれるようだけど、私たち女性会員にはビジネスライク。男と女のことだから、聞いたってしょうがないと思っているのと、女性会員は次に回したほうがおカネになるからでしょ。

複数の男性会員と付き合う女性会員ですか？ 私の場合はしないけど、それはどうかな。事務所も信用問題だから、それはさせないと思うけど……。ただ、一度、「一週間後にホテルでデートつきのパーティがあるんで、五万円払うから出席してくれないか」って言うてきたことあったんです。都合がつかなかったのと、「モロ売」っぽかったので、断りましたけど、ああいうパーティもやっていると思いますね。私はそこまでは……。ね。あくまでも、割のいいアル

バイトだと思っているから。

今の相手？ 五十歳過ぎのお医者さんですね。千葉で病院をやっている。ええ、おとなしい人。奥さんが怖いらしくて、「午後十時が門限なんだ」とか言って、六時頃会って、そそくさ食事もして、慌ただしくベツドインして、九時を過ぎると、車で帰っていく。まだ一カ月の付き合いですけど、あんな調子で楽しいのかしら。

いつまでこのアルバイトを続けようかな、とは思いますよ。もう、二十四歳といい年ですからね。会社では、真剣にプロポーズしてくれる年上の人もいますしね。ときどき、もういいかな、って気持ちにはなりまですね。貯めたおカネですか？ けっこう使ってるんで、二年間で五百万円ぐらいですかね。「せめて、一千万円くらいは」と思いますけど、このペースでいくと、あと二年か。ちょっと長いですね。



主婦代行・出張ホスト・国際結婚紹介・出張マッサージ

# 淫らな家政婦、 親身になつてつくします

「家事手伝い、そしてセックス」よろず引受けの「淫らな家政婦」から出張ホスト、男女交際クラブ、「男と男のオイルマッサージ」まで。夕刊紙の三行広告を彩る、謎の性の隙間産業！

夏原武（フリーライター）

夕刊スポーツ紙には、他では見るこ

できないユニークでうさん臭く、好奇心をそ

ては裏ビデオの広告が多かったものの、取

締りが厳しくなつてからは、業種もさまざ

ま。だが、なかでも目を引くのは、やはり

性産業の広告だろう。あからさまに売春を

匂わせているものから、一見しただけでは

そうとは思えないものまで、まるで社会の

縮図を見るような楽しみがある。人間の根

源的欲望に根差したもつとも古い職業、今

その実態はどうなっているのだろうか。

炊事、洗濯、家事、セックス



最近でこそあまり見かけなくなつたが、

なんとも不思議な三行広告にこんなものが

あつた。「家政婦・家事手伝い、親身になつ

てあなたにつくします」。一見すると当たり

前の人材派遣業や家政婦協会といった感じ

だが、これもれっきとした性産業。アダ

ルトビデオではないが「淫らな家政婦」とい

うわけだ。

五年ほど前までこの家事代行業（？）を

経営し、現在では別の性産業に従事してい

るA氏と、実際にこのフーズクを利用した

ことのあるB氏は興味深い話をしてくれた。

## 一日出張

単身赴任の方!! 独身の性会  
方!! 選べます ☆5時間 女の  
(夜3時間)3万円 ☆上品 むり  
な女性がひとときのお相手  
を新婚気分 ☆求む

かつて夕刊紙のフーズク欄に見られた家事手伝いの広告  
(編集部作成)

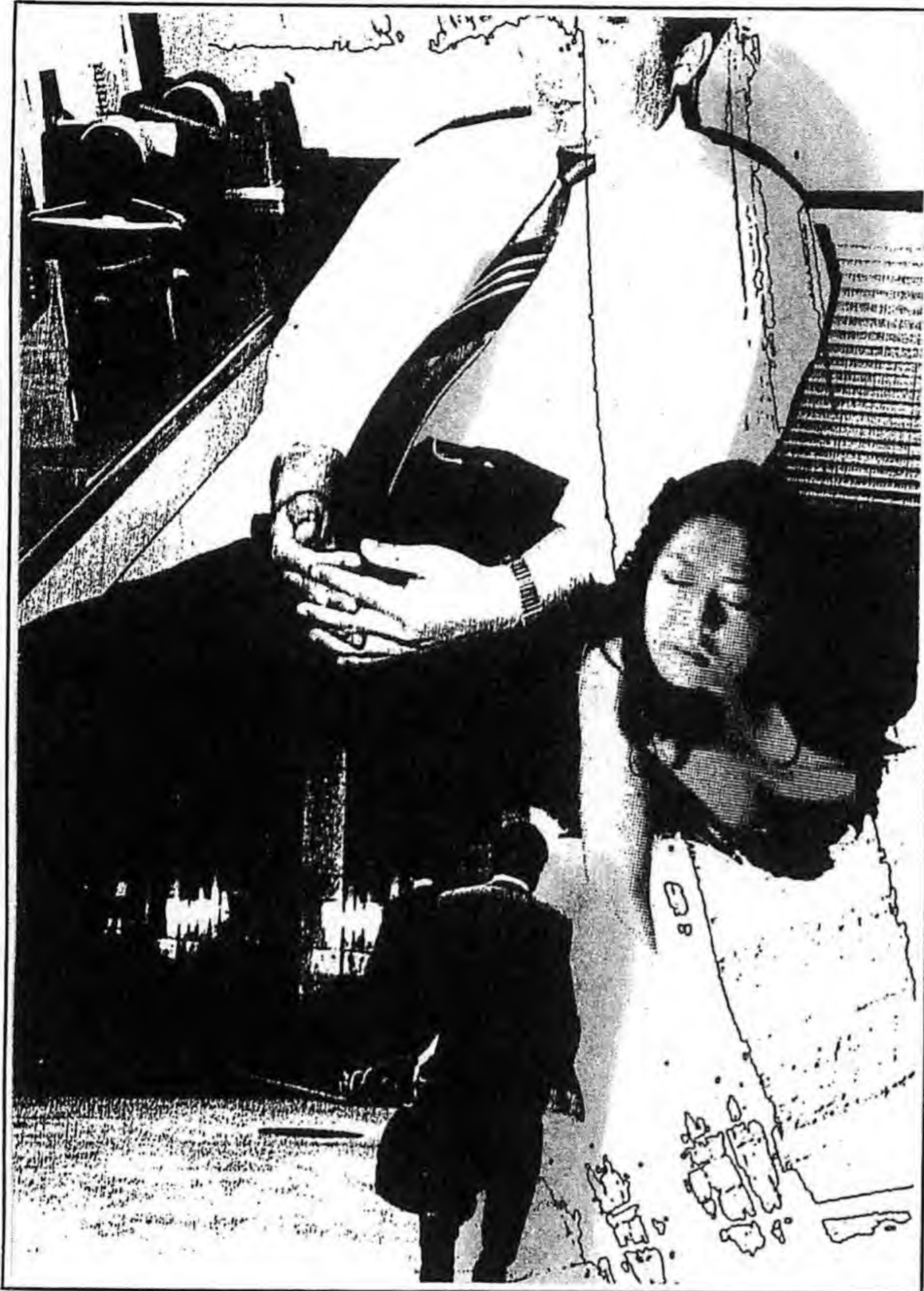


「(広告を出すのは)東京の場合は『内外タ  
イムス』とか『レジャーニュース』ですね。  
広告料だけじゃなくて、『東京スポーツ』な  
んかはあんまりねえ。利用する人もわかっ  
ているから、だいたいこのへんに出しとけ  
ば問題ないですよ。ええ、私はいちばん  
多い時で十五人の女性を扱ってました。売  
春? さあどうでしょうねえ、私としては  
あくまでも、家事手伝いをしてくれる女性  
を紹介するだけです。厳密に言えば法  
律に触れるんですけど、その筋からの  
ナニってのはなかったですね。女性です  
か? 主婦の方もいらっしやいましたし、  
離婚された方、OLさん、保母さん、看護  
婦さんとまあさまざまでしたねえ。今のよ  
うに熟女ブームじゃなかったですけど、年  
齢は高いですよ。当時はデートクラブが十  
代後半から二十代前半でしたからね、それ  
よりは。私のところでは紹介料というかた  
ちで一万円だけいただいてました。いや、  
当初は三万円そこから女性に渡すように  
してたんですけどね、これだと売春防止法

に引っかかるっていわれましてね。それで  
それからは純然たる紹介料にしたんですよ。  
ま、ソープの入場料みたいなものですか、  
あとは女性とお客さんの話になりますから」  
A氏は五十歳をひとつふたつ超えたとい  
った感じの温厚そうな人物。語り口もソフ  
トで、自ら「筋者はきらいです」と言っ  
ていたが、良心的(というのもおかしいが)  
な方法で女性を使っていたようだ。元々は  
小さな輸入会社をやっていたそうだが、「個  
人輸入などのあおりを受けて」倒産してし  
まい、先輩のツテを頼って働くようになった  
のが性産業に入るキッカケだという。  
「お客さんですか。そうですね、普通のデ  
ートクラブのようなドライな関係はいやだ  
という方が多かったですよ。紹介したBさ  
んに聞いてもらえばよくわかりますよ。ま、  
だいたい電話されてきても、『感じのいい人  
を』とか、『親切な人を』と注文されます  
ね。おかしかったのは、本当に家事をやっ  
てくれるんですか、という質問がいちばん  
多かったことです。もちろん、やりますよ。

掃除・洗濯・料理までね。その分は紹介料  
のなかに入ってますから。そうそう、ある  
時、かなりご年配の方から電話がありまし  
て、長期で頼めないかと言われたんです。  
勘違いされてるんじゃないかな、と思いま  
したよ。普通の家政婦協会のようにね。で  
も、話を聞いているとどうも違うらしい。  
遠慮がちにですけど、ほかの事もしてくれ  
るのか、とおっしゃるんですよ(笑)。でま  
あ、ウチではいちばん年かさがいつている  
女性を行かせてみたんですが、一人暮らし  
のご老人でしてね。年金のほかにくばく  
かの蓄えがあるということでした。で、彼  
女が帰ってくると、もうみんな興味津々。  
あつちはどうだったのか、と事務所中大騒  
ぎでした(笑)。ま、予想通りといえます  
か、行為はできなかったそうですが、彼女  
を横に寝かせて触ったり触らせたりしてい  
たということ。最後は寝ちゃったという  
んですから(笑)。『かわいいおじいちゃん』  
と彼女は言っていましたねえ。半年ほど専属  
で行かせました」





「独居老人の介護をしたようなものです」とA氏は苦笑していた。

「どうしてやめたか、ですか？ うーん。どうしてもすかねえ。商売はうまくいったんです。簡単にいうと女性たちの問題です。ここ数年でもっと簡単に稼げる場所が増えましたからねえ。同じ金額を稼ぐなら

できるだけ楽なほうがいいでしょう。それと、お客さんのほうも直接的な広告のほうに流れたようです。今でもやっている人間はいるかもしれませんが、私はもういいですね。今ですか？ ははは。ホテルとファッションのほうに出資してます。自己矛盾ですね、これじゃ（笑）」

さて、実際に利用していたB氏の話も聞いてみよう。

「ええ、最初はデートクラブっていうんですか、自宅出張しますってのを利用してたんですよ。でも、どうも「お仕事」って感じの女の子ばかりでしょ。脱いで触ってシャブって入れて、『はい、おカネ』（笑）みたいなのがいやでね」

B氏は三十代前半。独身でスーパーマーケットの主任をしている。一度離婚経験があるという。

「女房みたいなのを求めていた、ですか？ どうですかねえ。ただ、何かこうセックスだけじゃなくて、もう少し欲しかった。でも面倒なのはいやだから普通の恋愛はダメなんです。勝手な理屈ですけど、おカネで心も買いたいと思ってたんですよ。まあ、私に限らずでしょうけど、こういう形態で女性を求めるとひとりの人と長くつき合うようになりますね。いちいち同じことを話すのもいやですから。おもしろいのは、セックスはもちろんですけ



ど、日によっては一緒に食事をして終わりとか、入浴して終わりなんてこともあるんですよ。週に多くて二回でしたけど。私のところに来てくれた人も離婚経験がありましたから気が合いましたね。最近は、あまり遊んでません。『お仕事』というのばかりですから」

下半身処理つきの家政婦などというのは、男にとっては理想的な部分もある。そこをうまくついた隙間産業というべきなのか。

### 出張ホスト急募 本日仕事あり



一時期新聞紙上やテレビのニュースなどでも話題になった「出張ホスト詐欺」。あれだけ大きく扱われてもいまだに被害者は増えてつづけているし、なくなっていない。ただ、一度に多額の金銭を騙し取るといったタイプはさすがに鳴りを潜めているし、引かかる人も少なくなっているようだ。入会金五十万円とか、サクラのソープ嬢を客に仕立てて「年間契約したいと言っている

から保証金五百万円」といった例のアレである。では、今行なわれているのはどのようなタイプなのだろうか。

前もって言うておくが、「出張ホスト」にもホンモノがある。世の中には男性を買いたいと思っている女性もいるわけで、かつて新宿には女性用ソープランドもあった。もっともこれは男性の肉体的限界によってあえなく潰れたが。

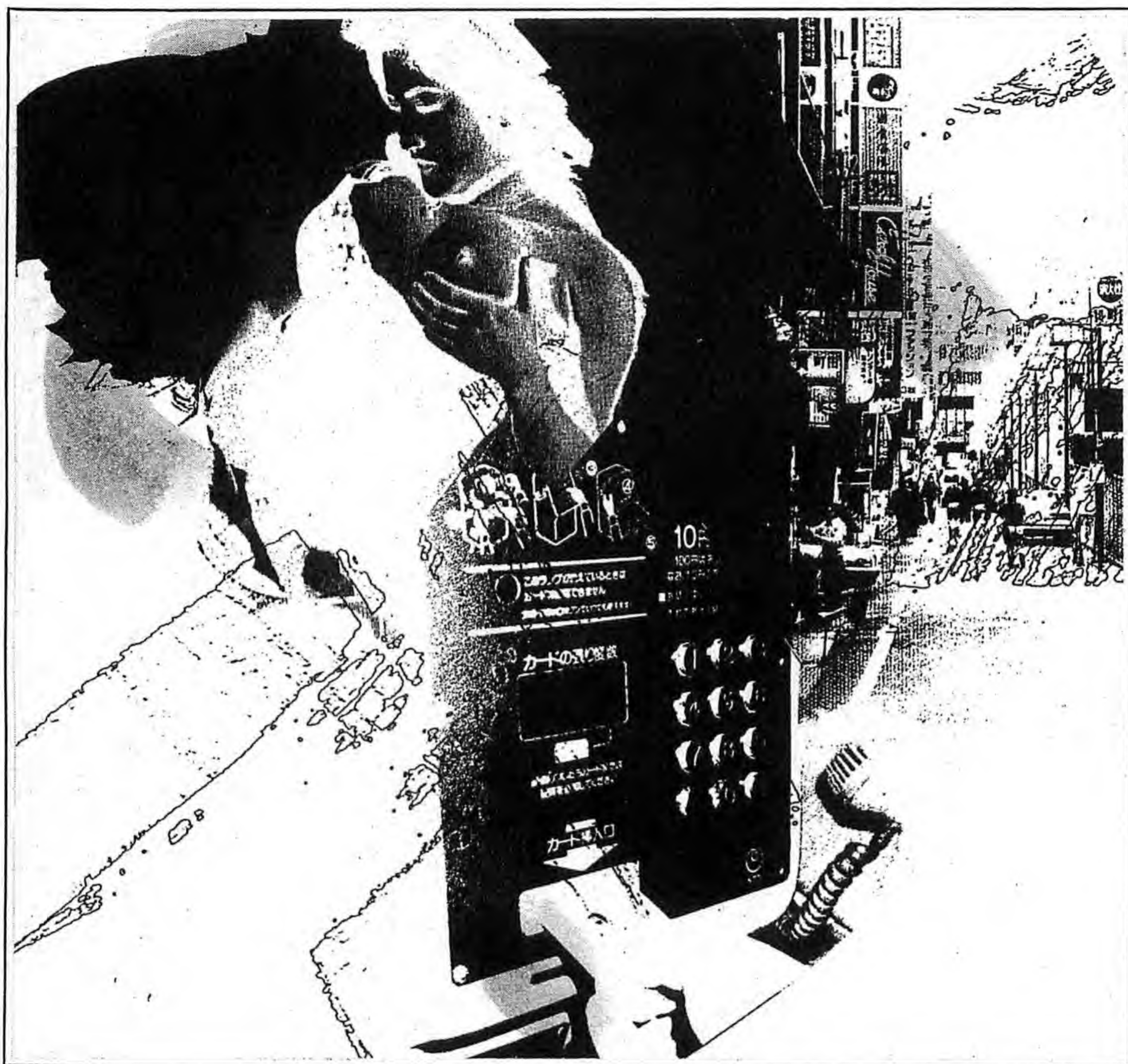
ホンモノの出張ホストはデートクラブ同様にお客の連絡により赴くことになる。ただし、人選は厳しい。男性の場合はデート嬢をチェンジする人は稀だし、我慢してしまいうことが多いので不美人なデート嬢もある。だが、女性はそういう遠慮はしないので、容姿が整っていないとまずダメだ。そのため、経営側も人選は慎重に行なうし、ホストクラブでも充分に通用するような人間だけを採用する。また、年齢制限もあり通常は二十代となっている。

と、この現実を踏まえて夕刊紙の広告を見ていただくとすぐにわかる。「出張ホスト

急募。容姿・年齢不問。服装自由。本日仕事あり」などとあればまず間違いなくニセモノだ。容姿を問わない女性はいないし、年齢を指定しない客もいない。これも経営している人間に話を聞くことができた。C氏としておこう。話を聞いたのは新宿繁華街のワンルームマンション。ここが事務所になっている。

「システム？ いいですよ。困りませんよ、いくら書いたって。だって新聞であれだけやっただってウチには毎日来るからね、ホスト希望が（笑）。ええとね、まずは電話をもらうでしょ、『新聞を見たんですが』って。向こうから聞いてくることは一緒でね、『今日から仕事あるってホントですか』とか、『服装は自由でいいんですか』ってね。だから『はいはい、今日からありますよ。はい、自由ですよ』って。だって、どうせウソなんだからどうでもいいでしょ（笑）。ただ、ひとつ警戒しているのは、警察の連中。だから、こっちに來させる時には注意してるよ。まずは新宿駅から電話させて、次の場





所を指定するわけ。かりに風林会館とでも  
しとこうか。で、そこからまた電話させて、  
さらに『あと十五分してから来てくれ』と  
言うんだ。ジラしてるわけじゃなくて、  
その間に相方に様子を探らせるんだ。ま、  
大丈夫となれば連絡があるからね。来たら  
まずはシステムの紹介。ニコニコしながら、  
立て板に水でやるんだ。『連絡方法は毎日こ  
の時間帯に電話してくれ。その時に指名の  
有無を伝える。デートが終わったら、おカ  
ネをもらってそのうちの一万五千円は二回  
目までは持参すること。以降は銀行振込み  
でかまわない』とね。このあたりを流暢に  
やらないと疑われるからね。で、次が写真  
撮影ね。ポラロイドカメラでバストアップ  
と全身を撮る。もちろん、住所・氏名・電  
話番号なんかも書いてもらう。最後の止め  
が女性のファイル。ズラリと名前が並んだ  
リストをさりげなく見せるんだ。名前の横  
には意味ありげな記号を書きこんだりして  
ね。どういうリストかってね、それは何で  
もいいの。ウチで使ってるのはある化粧品



会社のセールスから買ったやつだから(笑)。信用させるには充分だよ」

まさに立て板に水。C氏の話はよどみなく相手を信じさせる力がある。入会料が三万円と手頃なのも被害者を続出させている原因かもしれない。C氏は暴力団員ではないが、商売をするにあたってはしかるべき組織に上納金を払っているという。トラブル対策でもあるようだ。

「『本日仕事あり』ってのをどうするか不思議でしょ(笑)。これはね、自分は騙されな

いぞと思っている人に限って『今日からお願いします』って言うのね。で、『はい、わかりました』と言うと信じちゃうんだな。そんなの簡単。あとは、いったん家に帰ってもらう時もあるし、夜遅い時はここから直行してもらうの。場所はいろいろ。東急文化村地下のレストランとか、ホテルのレストランとかね。ウチはよくセンチュリー・ハイアットとか使うけど。で、『七時半にどこそこで、なにがしという女性と待ち合わせてくれ。あなたの特徴は伝えておく

から』と言って行かせるの。もちろん、女性

性は来ないわな、いないんだから、そんな人(笑)。ま、一時間半くらい放っておいてこっちから電話して呼び出すの。『たいへん申し訳ないけど、お客様の都合で今日はキャンセルになった』とか、『あなたはお客様の好みに合わないようだ』とかね。たいがいの人はガッカリしながらも納得する。なかには話が違ふとか怒る人もいるから、そういう時には『この穴埋めとして相手の女性があなたを近日必ず指名すると言っている』とか、『優先的に仕事を回すから』と言え

ばだいたい大丈夫。それでも怒ってここに来る人もいるけど、ま、そういう時にはそういう時で……。絵に描いたようなパターンが待っているわけ(笑)』

なんとも呆れるほど単純でいい加減な方法。しかし、それでも希望者はあとを絶たないという。げんに話を聞いている間にも電話は次々とかかってきていた。留守番電話から聞こえる声はこれから被害者となる人たちのものだ。

「訴えられる? まさか。たかが三万円だよ。みつともなくて言えないんじゃないの、普通。それに言い訳はいくらでもできるのよ。電話がかかってきても『指名がない』と言えばそれまでだしね。『相手が気にいらない』と言われれば反論のしようがないでしょ。『絶対に仕事がある』と言ったなんてのは水掛け論になるだけ」

こうなると、引つかからないことが肝要であって引つかかった場合には自分の愚かさを知らしめるような気がする。授業料

**業界初のシステム120%パーフェクト交際!!**

女性営業・ハイクラスの御婦人(未亡人・人妻等)とパーフェクトに交際ができる全画初システム

●ハガキで左配へ

無料資料急送中

TEL

ビル

⑤係

●(次の方に最適)

●今までに色々な交際機関に入ったが、まったく相手が決まらなかった方。

●大人の交際の相手を探している方。

●リッチな交際を望んでいる方。

●(次のような特長)

●全国各地、もしくは近隣の女性から、ストレートにTELが入ったり、手紙が届く。

●好みの女性を自由自在に選べる。(複数でも可能)

(本文と直接の関係はありません)



としては致命的でないのが救いかもしれない。

## 男女交際クラブの オイシイ経営者



セックス関係の広告で近年増えているのが、男女交際クラブ。これも種類がいくつ

かある。セックスを目的として男性会員に女性会員を紹介するタイプ。国際結婚をメインにしているタイプ。クラブのノウハウを売るクラブ。これも実例で見ている。飯田橋にある男女交際クラブIは良心的なクラブとして知られている。入会金一万五千元、他には何も必要としない。ここは

おもしろいことに、経営者の娘が普通の結婚紹介も斡旋している。不思議な感じがするが、こういう父娘（ホンモノかどうかはわからないが）もいるのかもしれない。

さて、ここでは経営者自身が希望者と面談、人物を見極めたうえで身分証明書の呈示を求めて登録を行なう。どこの誰か、を確かめることが第一条件で、これを要求されない場合は注意が必要だ。次に、希望の女性のタイプを聞き名簿に当たってくれる。その日すぐ、ということはずないが——これも本物であればあるほどそうだ——数日後には連絡がある。女性との交際はいつさい自由だが、それだけにいきなりセックスができるとも限らない。あくまでも交際の進展次第ということだ。

ここを利用していたD氏は離婚をしたという女性二人と交際した。

「最初の人は横浜の女性でして、私が先方の指定する場所まで赴きました。熟女で優しい人、と希望したのですが、その通りでしたね。喫茶店で話したあと、彼女がレス





## いま最も熟女との交際 ナウイ熟女との交際

リッチでハイソサエティな女性と交際してみませんか？金脈・人脈の欲しい男性 or 夢を実現したい男性大歓迎！デートの際の男性負担はありません。全国各地の18～60才位迄の男性募集。  
♥女性会員は20才後半～40才後半位までのキャリアウーマン、社長夫人等の経済的に恵まれた高級婦人が主流です。  
案内書は好みのタイプを書いて下記までお申し込み下さい。男性名にて密送致します。03( )

〒 東京都

ビル

## SEXフレンド紹介

女性のみで運営している交際クラブです。女性ならではの特別ルートと効率的な紹介システムで満足度100%。ズバリ割り切った交際を希望される全国男性の方、是非私達グループにご参加下さい。  
(金銭目的の女性はありません)

◎案内書別社名密送

〒 東京都

会まで

雑誌でよく見る男女交際を謳う広告(本文と直接の関係はありません)

トランへ案内してくれ最後にはナイトクラブに行きましたか。全部相手持ちです。名刺には社長とありましたね。こういうところに登録している女性には見えなかったんですが、ダンスを踊ると急に身体を押しつけてきたりして(笑)。ま、なるようになりましたね。おもしろかったというかちよつと不気味だったのが二人目。こちらも容姿などは問題なかったのですが、一種の男性恐怖症らしくて、経営者のIさんはおもしろいと言ったけどちよつと恐かったですね。毎日電話してきてはちよつと電波がかったことを言うし(笑)。いざベッドインしても、身体が震えていたりねえ。でも、ま、オイシイ思いをしたことになるんですか」

女性は表立って風俗などで欲望を処理するのは難しいし、ホストクラブは高額で時間帯も限られている。信用できる経営者がいればこうしたシステムはありがたいのかもしれない。会ってみていやなら連絡しなければ済むわけで、間に入っているクラブが障壁になって守ってくれるわけだ。



◎サイドビジネスに最適  
男性交際ビジネス開業者募集!!  
(株)  
夢の在宅(ビジネス)は030  
又(株)030  
専門副業男女交際経営者募集

クラブ経営のノウハウを売る広告

だが、こうした男女交際クラブはそんな良心的なものばかりではない。なかには、高額の入会金を払い入会手続きはとったものの、以後梨の礫のもの、たしかに紹介はしてくれるものの、驚くような不美人がやってくるなどというものもある。どうしてもいいクラブに入りたければ授業料を払う必要があるだろう。クラブ経営者によれば、クラブは経営するのがいちばんだそうで、美人などは全部自分たちでいただくのだそうだ。ただし、ノウハウを教えますというのは「カネの儲かる方法教えます」と同じなので信じないほうがいだろうとのこと。

国際結婚の紹介広告も多いが、今回、斡旋業者をつかまえることはできなかった。したがって経営サイドの話は紹介できない

のだが、韓国女性と偽装結婚をしている人の話を聞くことができた。

「韓国女と結婚した話か。どこから聞いてきたんだか知らねえけど、よく知ってやがるな。あれは仕事なんだよ。だからさ、向こうにこっち(日本)に来て働きたいってのがいるだろ。でも日本の場合には入管とかうるさいからな、結婚するのがいちばんいいわけよ。俺の場合はまあこういう人間だから戸籍なんか汚れようがどうしようがいんだ。それよりカネだよ。普通は五十万円くらいじゃないか。間に入ってるやつらは三百万円くらいもらってって話だな」

新宿の某暴力団に所属するS氏の話だ。

彼は妻子があつたにもかかわらず、形式上の離婚までして外国人と結婚して利益を得ている。彼の話では国際結婚の斡旋はまともにやっても利益は大きいという。まじめなところはフィリピン女性などを紹介しているらしい。韓国女性を紹介するところは、すべてではないが偽装結婚というのが多い。中国女性にいたっては偽装でないものを探

すほうが難しいのだそう。まともに日本でやっていこうという外国人女性は少ないという。つまりは合法的渡航の手段として結婚がある、とまでいうのだ。すでに、テレビ報道などでも結婚をしたものの花嫁が逃げてしまったり、性交渉を拒みつけるといった報告がされている。組織的に女性を日本に送りこみ、受け入れるシステムとして結婚が利用されているにすぎないのだろうか。

オイル・マッサージ  
男と男



最後に取材したのは出張オイル・マッサージだ。これまた近年増加したもので、マシンの郵便受けなどにデートクラブのチラシと一緒に投げこまれているのは誰もが知っている。新聞広告にもこの手の掲載は多い。

これにもさまざまなウラがある。マッサージといいながら本番にまで及ぶ、などというのは当然として、女性が女性のマッサ



池袋初男と男のイメージクラ  
ブ。選べる好青年多数。気軽  
問合OK池袋（ ）

▽男&男性感マッサージ7千学5  
千（ ）

女性と性感ソフトマッ  
サージ・男性マ師  
が出張します・

▽性感男と男オイル60分1万  
カップル可出張専門  
池袋（ ）

の方に全身オイル  
女性と性感ソフトマッ  
サージ・男性マ師  
が出張します・

男同士の性感マッサージ広告もかなり増えている

ージ師を呼んだり、逆に男性が男性を呼ぶ  
などということもあるのだ。まじめにマッ  
サージをやっている方々にとっては混同さ  
れやすく迷惑な話だ。

大学生のK君は端正な顔立ちでスポーツ  
マン。いかにもモテそうなのだが、熟女好  
みというからわからない。彼は、スポーツ  
紙で見つけた「マッサージ募集」に応募、  
年上の女性の部屋に呼ばれてマッサージす  
ることを夢見ていたと言う。

「いやあ、恥かしいなあ。だって、男性マ  
ッサージでオイル・パウダーって書いてあ

れば相手は女性だと思いうじゃないですか、  
普通。面接の時にもそう言われたしね。練  
習ですか。そういうのはとくになかったで  
すね。簡単な説明でオイルのつけ方とかは  
聞きましたけど。で、最初に行かされたの  
が入って三日目だったかなあ。女性のひと  
り暮らしだったというから、喜んで行ったん  
ですよ。そしたら、これが女性は女性なん  
だけど、もうお婆さんに近いんです（笑）。  
でもまあ、仕事ですから言われたようにや  
ったんですけど、途中で気持ち悪くなりま  
した。あんな年になってもねえ……。でも、  
まだいいほうなんですよ。それからしばらく  
くして行かされたのは男ですもの（笑）。倍  
の日当をくれると言うから行ったんですけ  
ど、やめとけばよかったなって。五十歳く  
らいの人で単身赴任なんです。ひやー、と  
か思ったけど、まあとりあえず身体をマッ  
サージしたんですよ。背中をひととおり揉  
んで上を向いてもらったら、立ってるんで  
す（笑）。いやあ、まいりました。そこもマ  
ッサージしてくれて言われたんですけど、

さすがにできませんでした。そうしたらそ  
の人が怒っちゃって、事務所に電話されて  
クビです。あとで聞いたら、女性からの依  
頼でいいやつは事務所の経営者とか、責任  
者みたいな人が行くんですってね。ホスト  
募集という広告で行って見たらホモ専門だ  
った、というのと同じですよ（笑）。  
さて、さまざまな性風俗について経営  
者・利用者・従業員などから話を聞いてき  
たが、どう思われただろうか。悪質ともい  
える詐欺まがいもあれば、やってみたいな  
と思わせるものもある。人間というのはし  
たたかだな、とも思えるし、女性も同様に  
欲望処理に困っているということもわかっ  
た。根源的な欲望に応えているだけあって、  
おもしろくもあり、身につまされることも  
多々あった気がする。だが、ここでひとつ  
言えるのは、この手の広告は話半分と考え  
たほうがいいし、世の中そんなにオイシイ  
話はない、ということだ。まだまだおもし  
ろい産業はあると思うが、それはまた別の  
機会に。



# 買い受けます!!

売掛金・飲食代等の未回収分  
貸金・不渡手形

✿ お手持ちの債権についてご相談の上譲り受け致します。

✿ どんなもので



PART

2

他店で借入れのある方もOK  
五〇〇万円迄



## 街金

# 正しい金融広告の読み方

紹介屋、「他店で借入れのある方も歓迎！」の街金から消費者金融、風俗ローン（レディスローン）、会社売買まで。

裏金融をわが庭とするプロ中のプロが解説する、現代金融のウラ知識！

日名子暁（フリーライター）

最近、都内の盛り場では、電柱や壁に貼

られているこの種のビラ（左ページ）が目

につく。内容をすべて信用すれば、おカネ

の用立てから、浮気調査、詐欺・脅迫の対

策まで、よろずトラブル引受けの現代版お

助けマンなわけだが、まさか、こんなビラ

一枚への連絡でこの手のトラブルが解決す

るとは思えない。とはいえ、ビラといっ

てもいちおう広告をしている以上は、なん

かのかたちでトラブル処理に関わっている

はずだ。ビラに記載されている電話番号に

ダイヤルしてみた。

「もしもし」

「もしもし」

「もしもし」

どうも、最初から様子がおかしい。普通

なら、まず会社名を名乗るはずなのに、無

言である。

「えーと、××信用さんですか？」

「そうですが……、何か？」

とりあえず、ビラの第一項にある「急場

の資金作り」でお願いしたいことがある、

と切りだすと、間髪を入れずに、

「あんだ、サラ金にいくら借りてる？」

「いや、サラ金に借りてるわけじゃなくて

……」

「いくら借りてんのよ。まず、それからだ

よ。えっ、いくらだい」

「ですから、そういうことを含めてお会い

してお話できればと……。こちらから、そ

ちらの会社に出向きますので」

「わかんない人だねえ。だから、サラ金か

らいくら借りてるんだ、と言ってるだろう。



# 困った時の駆け込み寺!! トラブル解決

## 1) 金融全般

★急場の資金作り、大口一本化、サラ金地獄、etc.

## 2) 調査全般

★素行調査・身元調査・浮気調査・自己調査・尾行  
携帯電話、ポケベル、電話等から相手の住所調査。

## 3) 不良債権でお困りの方

★手形、小切手・個人的貸し借り・お店の売り掛け  
etc.

## 4) 個人的お悩み

★契約トラブル・詐欺・三角関係・恋愛・脅迫  
ボディガードetc.

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆  
☆当社は皆様がお困りの事、自分で解決できない事を☆  
☆親身になって請け負いそして解決します。どんな事☆  
☆でも結構ですのお気軽にお電話下さい。☆☆  
☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

03-5  
ゴ

# 信用

街の電柱で見かけた謎の広告

話はそれからだ。答えろよ！」  
これではまるで脅迫だ。よほど切羽詰ま  
った事情でも抱えていないかぎり、とても  
相談事などできたものではない。とはいえ、  
彼らが通常、このスタイルで商売をしてい  
るには違いあるまい。世の中、たしかに切  
羽詰まった人もいる。しかし、明日支払わ

ねばならない手形もなく、サラ金に追われ  
てもない私としては、これ以上、正面か  
らの取材は難しい。拔群の演技力でもあれ  
ば、うまいこと丸めこめるかもしれないが、  
あいにくというべきか、そんな特技はもち  
あわせてはいない。  
しかたがないので、モチはモチ屋だと、

都内で七軒の金融業を営む山口雄二(仮名・  
五十二歳)氏のところへ、このビラを持ちこ  
んで、解説してもらったことにした。

山口氏の営む金融業は、いわゆる「街金」  
と呼ばれる営業形態。法定金利の上限など  
どこ吹く風と、十日で一割「トイチ」常識  
の高金利。昔風にいえば、「高利貸し」であ  
る。当然、裏金融、闇金融については、わ  
が庭のごとく詳しい。「困った時の駆け込み  
寺!!」トラブル解決」のこのビラを見て、  
山口氏はこう解説をしてくれた――。



紹介屋

「これは「紹介屋」だよ。ウチの社員なん  
かも、アルバイトでやってるよ。ウチみたい  
に、事務所を構えられない連中がやってい  
る共同事業というか、まあ小遣い稼ぎだね。  
貸し机を借りて、ビラを刷って、それを  
手分けして盛り場にベタベタ貼って交替で  
電話番号を務めるか、自分の女を電話番代わ  
りにして話をさせて、客が電話してくるの



を待つわけだ。だから、このビラにあるように、金融から調査、詐欺、三角関係、恋愛、ボディガードなんて、何でもズラズラと書きこんで、間口を広げておく。実際に調査の依頼がきたらどうするか？ そんなもん、手数料取って探偵社に頼めばいい。詐欺、三角関係、恋愛にボディガードだって？ このビラを見てそんなこと頼む奴がいると思うの？

狙いは金融。ビラをよく見てごらん。全部、カネで解決できるものばかりだろう。

『紹介屋』は、客が電話をかけてきたら、何んでもいいからそいつをつかまえようとするの。電話で相手にされなかった？ そりゃあ、相手が本当に困っているかどうかは、電話で様子を聞けば、すぐわかる。そもそも、よほど切羽詰まっていと、こんなビラ一枚で電話をかけてこない。だから、普通の商売のように親切になんて応対する必要はないの。ズバリ、カネがどれくらい必要か。借金はどのくらいあるのか、それを聞く。そんなのに答えられないような奴は、

最初から電話してこないし、相手にしてないんだ。

会うのは、都内の『ルノアール』とかの有名な喫茶店。紹介屋は事務所がないからな。しかも、有名な喫茶店のあるところには、必ず近所に、ウチのような街金の事務所があるから便利だろう。ちゃんと自分が金主になれるようなら、紹介屋なんてやらないよ。

客に会ったら、まずは、『とりあえずいくら必要なんだ』と聞きだして、かりに五十万円としようか。そこで紹介屋は、その喫茶店から近くて五十万円を貸してくれそうな街金の事務所はどこかと、瞬時に考える。いや、客に会う前に、そのくらいは考えてるな。そうして客を、さも自分のところに行くように、街金の事務所のあるビルまで案内するの。もちろん、喫茶店から事務所には電話を入れてあるよ。で、「俺はちょっと用があるが、話は全部ついてる」と客をひとりで事務所に入れるんだ。

街金の事務所は、住民票、印鑑証明、身

分証明書で客の確認をして、通常の手続きを行なう。ウチではこれを三点セットと呼んでいるが、この三点を用意できない客には、ウチの事務所では基本的に貸さない。さっき言ったように、ウチの社員がアルバイトで紹介屋をやっているけど、そいつが、そのアルバイトで客を連れてくる場合も、この三点セットを用意しないとダメ。これはハッキリしている。社員がガタガタ言ったら、「おまえが責任取るのか」と怒鳴って終わりだな。もつとも、現実になんという社員はいないけどね。責任が取れるわけがないもの。今、ウチの金利は十日に三割の「トサン」が原則。客の足元を見て、十日に五割の「トゴ」だって取る。

メチャクチャ高い？ 当たり前じゃないの。ウチみたいな街金は、どこも相手にしないような不良債務者を相手にしているんだから。そのくらい金利を取って当然。いやなら、よそへどうぞ、だよ。だから、ウチの事務所で五十万円を貸せば、「トサン」として、十日分の利息を前引きして、現金



三十五万円を渡す。これでも、仲間のうちでは良心的なほうだよ。よそでは、そのほかに、やれ書類作成料だとか、確認連絡費だとか、ワケのわからないカネを万単位で取るのもいるんだから。

客がウチの事務所を出てビルの入口に行くと、そこに紹介屋が待ち構えている。「お客さん」と手を出して、その客の手にした現金三十五万円から紹介手数料を取る。紹介料は、借金の額面の二〇〜三〇%。かりに二〇%とすれば、五十万円のうち十万円が紹介屋の懐に入ることになる。つまり、その客は五十万円借りたはずなのに、手元に残る現金は二十五万円という計算。

いくらなんでも、あこぎすぎる？ そう思ったら、借りなければいい。

でも現実には、ウチの仕事は当然として、紹介屋だって商売として成り立っているんだ。あんたたちにはわからないほどカネに切羽詰まった人たちが、世間にはいくらでもいるということ。

それに世間は広いからね、ウチにだって

そんな切羽詰まっているとは思えない連中だって借りに来ることだってある。ウチの事務所で三点セットを要求しない客。身分証明書だけで充分な客っていうのもいるの。たとえば、官庁とか一流企業の社員。そういう連中が、本当に街金に来るかって？ 来るんだよ。ウチの事務所の上得意にだって、都庁の職員もいれば、一流企業の社員もいる。なぜって、こちらに聞かれたって答えようがないよ。もちろん、紹介屋経由じゃない、ウチの事務所にじかに来るんだ。たぶん、バクチか女にでも使っているんだろうが、そんなことこちらには関係ないもんな。

こちらはきちんと返済してくれば、それでいい。しかも事実、そういう連中はちゃんと返してくる。金利の安いカードローンだってあるだろうし、大手の消費者金融に行ってもいいだろうに、わざわざウチの事務所に来る。まあ、カードローンや消費者金融で借りると、職場とか女房に具合が悪いくともあるんだろうよ。

そういう客ばかりならどんなに楽かと思うが、世の中、そうそう変わった奴ばかりじゃない。まあ、そんな例外を除けば、ウチの事務所に来るのは、どれもこれも、よそで目一杯借りているいわくつきばかり。そこで、いかにこげつきを出さないかが、この商売のポイントになってくる。もちろん、ウチの仲間にはヤクザ金融もいるよ。ああいうところは、金融知識はともかく、とにかく取り立てに自信をもっているから、けっこう伸びているな。ああ、ウチだって、取り立てには自信があるね。じゃなければ、ここ二年で事務所の数を倍にはできないよ」



## 金融広告の ウラ知識

件の広告の業者が、どうやら「紹介屋」という金融ブローカーであることはわかったが、せっかくのことでもあり、この際でもある。山口氏に手持ちの夕刊紙・スポーツ新聞をもとに、『金融広告の正しい読み



方』を説明してもらった。

「広告は、どの新聞に載せるかで客の喰いつきが違うんだ。街金の広告は、一般紙には掲載されないからスポーツ紙、夕刊紙が対象になるが、そのなかでもっとも反響が大きいのが『日刊スポーツ』。理由はわからないけど、ウチの事務所だけじゃなくて、他の仲間に聞いてもそうだと言うから、不思議だよ。

このいちばん小さい二行広告をA群とし

⑤	④	③	②	①
今日 TEL受付 即現金 (XXXX) XXXX 新店○○ ○○ ○○	開店 OPEN 一秒でも速 (XXXX) XXXX	◎出します 自社貸付 ○○○○ XXXX	ご融資 します保証人不要 ○○○年金立替 (XXXX) XXXX	お金 ★★即日現金 ○○○○ ★★0120 (XX) XXXX △野

A群

ようか。右から①⑤とするね。これは全部、さっき言った紹介屋。ただし、この中で③と⑤は「自社貸付」とある。この自社貸付ってのは、紹介じゃなくて自前で貸しますよという意味。じゃあ、③の店が安心かというところ、所詮、広告は看板だからね。看板に偽りがある可能性が強い。このA群の店は金利も書いてないし、連れていかれ

②	①
<b>50万まで即融資!!</b> 他店貸入ある方、 あきらめず電話相談 ◆1~60日以内、自由返済可能 ◆年利24.4~36.5%(通同) ◆保険証、身分証明書必要です —都(X)XXXX号— <b>●●クレジット</b> (XXXX)XXXX	<b>新店OPEN</b> <b>融資中</b> —スピードキャッシング— <b>●●●クレジット!!</b> (XXXX)XXXX ○○駅前 都○XXXX

B群

るのは「トサン」だよ。

次が枠つきのB群。

この①②ともにウチの事務所と同業。あんたたちのいう「高利貸し」だ。①は、金利はむろんのこと、きれいさっぱり何も条件を書いてない。②は、金利は書いてあるが、「他店借入ある方あきらめず電話相談」とあるところがミソ。他店での借入が多い客っていうのは、当然、こげつく可能性が高いっていうこと。こういう客が来ると、他店の借入をまとめさせて、一括して貸すわけ。そんな不良客に一括して貸すのは危ないだろうと考えるのが素人で、取り立てに自信があれば、まとめさせて、ガバッと利息を取るほうが効率がいい。

もちろん、どんな客でもそうするわけじゃない。とりあえず会ってみて、親戚とか親兄弟とかの家庭環境や仕事の内容を聞いて、これはいけると踏んだら、借金を一括まとめて貸してやる。いけるかどうかの判断は、こればかりは勘。ウチの場合で言うなら、タクシーの運転手を含めて、自営業



者はまずダメだね。どんな小さな会社でも、サラリーマンのほうがいいよ。会社員だっ

C群

③	②	①
<p><b>自社貸付</b>  <b>☆30万迄即決!!</b>          ○ 独自・簡単・審査有○          ○ 年15.0%～30.0%迄○          ○ 36回払迄・遅同率○          借り入れ多い方も!!          都①XXXXX          03(XXXXX)XXXXX</p>	<p>◎あなたの誠意に融資          簡単さが大好評!!◎  <b>◇10万～50万◇</b>          身分証一点※職種不問          年39.96%36回払・遅同          .....すぐ電話を.....          レディースローン好評!!          不動産・車大口融資可  <b>独自審査! 秘密厳守</b>          ◇現状ご相談下さい◇          △△駅1分 都②XXXXX          ■■■ファイナンス          03(XXXXX)XXXXX</p>	<p><b>★OPEN★</b>  <b>50万迄即融資</b>  <b>◆相談◆</b>          他断られた方          自社貸付・36回          迄自由返済遅同          年15～39.69%          .....新橋.....  <b>(株)○×信販</b>          (XXXX)XXXX          都知事(1)XXXXX</p>

たら、朝からでも会社に訪ねていったら、  
「まあ、ここではまずいんで、ちよつと」と  
いうことになるだろう。

店をやっているとかいいう自営業者ならと  
もかく、ほかの連中は、まあそこらのプー  
タローみたいなものだもの。きちんと勤め  
ることができなくて、気分次第でポンポン  
仕事を変わる。そういうのを追っかけるの  
は、時間のムダだから。あんたも、そのク  
チ。とにかく自営業は、ウチの場合、最低  
ランク(笑)。

そっちの『サンケイスポーツ』に載って  
るの? じゃあそれをC群。B群より広告  
スペースと文字の量が多くなっただけで、  
このC群の①③も営業内容はB群と同じ。  
表記は違うが、①「他断られた方」、②「現  
状ご相談下さい」、③「借り入れ多い方も!!」  
とある。この意味は、B群で説明したとお  
り。客によっては、借金を一括まとめまし  
ようということ。

①のいちばん下にある「都知事  
(1)XXXXXX」。これは都知事の認可を受

けていて、その番号が何番ですと表記して  
いるわけだけど、そのなかでも(1)とい  
う数字に意味がある。(1)は、認可を受け  
て三年以内ということ。広告の①と③には、  
それぞれ(1)とあるので、認可を得て三  
年以内。②には「都(2)」とあり、これ  
は、認可を受けて三年以上営業をしている  
ことになる。

歴史の古いほうが、それだけ、認可取り  
消しに及ぶような悪いことをせずにちゃん  
と営業している証拠として、まあ、いちお  
うの目安にはなるんだが、認可を受けてな  
い街金には、勝手に番号を書き込むところ  
もあるから……。

D群は、昔でいえばサラ金。今はイメー  
ジが悪いと、消費者金融という名前に変わ  
っているが、これはまあ、金利も各種条件  
も広告どおりだよ。いまC群で話した認可  
番号にしても、両社ともに(4)だからね。  
しかも、東京都だけでなく、営業範囲の広  
い関東財務局認可。会社としては、悪いこ  
とはしないよ。だけど、コレも個人は別だ



から。

こういうところは審査も厳しく、今まで

見てきたもののように「他店借り入れの方  
も歓迎!」というわけにはいかない。だか

申し込んだらすぐ利用できる  
助かるな!

1日だけ利用すれば、利息は1日分  
わかりやすいよね

**プロミス!**

こんなに楽に借りたことがないよ  
約1,000台のATM、提携CD

お問合せからお申込みまで、PALコール(24時間・年中無休)	
0120-24-0365	
ご利用額	1~50万円
実質年率	13.5~19.5%
必要書類	健康保険証・運転免許証 ご利用用途証明書類 及び銀行印出印
ご返済	毎月元金均等返済
ご契約期間	最長5年間2~50回払い
遅延利息	年率29.2%
審査/簡易	担保・保証人/不要

**プロミス**

プロミス株式会社 〒100 東京都千代田区大手町1-6-1 ●登録  
番号: 関東財務局長(4)第00615号 ●旧東京都貸金業協会  
会員(No.00802) 外各道府県貸金業協会会員 ●都金協承認4432

**新規オープン!**  
東松山店(0493)22-5411 10/31池袋北口店(03)3984-6391  
下北沢店(03)5430-6061 高崎バイパス店(0273)64-5701

お申し込みはアイフルハートフルセンターへ  
**0120-201810**  
通話料無料で・全国どこでも24時間・年中無休で受付中!!  
土曜日だって営業中! (一部店舗を除く) 平日/9:30~18:00(要審査)  
●お利息(実質年率)18.25%~36.427% ●遅延損害金(実質年率)39.931%

**アイフル**

アイフル株式会社/本社 東京都中央区西院東川町31番地 TEL (075)321-1701(代表) ●資本金23億4200万円  
●登録番号 近畿財務局長(4)第00218号 ●京金協第476号 外各都道府県貸金業協会会員 ●京金協承認第1514号

群

ら、本来なら、そういう不良の客は、一銭も借りられずにすぐと帰ってくることになる。それで、ウチのような事務所に来る仕掛けになっているはずなんだが、どうも最近、様子がおかしい、と。

不良の客が大手でとまってしまいう傾向がある。ちよつと調べてみようと思って、ウチの社員に聞き回らせたんだ。そしたら、大手自体はもちろん不良の客を拾っていないが、社員のなかの不良で紹介屋をやっているのがいた。まあ、それがわかれば、こちらとしてはむしろ大歓迎。今社員には、『大手の不良とコネをつくれ』と指示を出している。そうすれば、ウチの事務所にも客が回ってくる。

ウチのような街金は、むしろ不景気になったほうが商売としてはありがたいところがあるんで、今、不景気なのはいいんだけど、なにせ競争が激しいから。それに大きな声ではいえないが、ヤクザも今、暴対法のせいで、あのありさまだ。どこもシノギがキツイ。それで経済舎弟というのかフ



ロント企業というのか、そっちの連中が、この業界でも熱心にやってる。十軒ほどチェーン店をもって盛大にやっているI会系列の経済舎弟なんてのもいる。取り立てなら、向こうはプロだから。まあ、ウチだって負けてはいないし、その上をいくがね。



## 風俗ローン

それやこれやで、この業界も過当競争に入っているわけ。それで、いろいろと営業努力をしている。そのひとつが『風俗ローン』っていう水商売お姉ちゃん専門のカネ貸しだ。あれは、ここ数年流行りだして、ウチ以外でもけっこうやりだしたが、まあ、ウチが元祖みたいなものだから。なんといつたって、水商売の姉ちゃんならツブシがきく。返せなくとも、いざとなれば、姉ちゃんにはカラダがある。男には、まさか『カラダで返せ』ってわけにはいかないだろう。せいぜい地方の工事現場に出稼ぎに行かせる程度で。

③	②	①
<p>今日中に50万迄 風俗嬢専門 ☆ソープ・ヘルス・AV☆ ローン中でも お気軽に!! 自社貸出 (日・祭・休) AM10~6 日△△駅前 (株)○○○商事 (××××)××××</p>	<p>☆申込10分即決☆ 80万迄 OK! レディース専門 ソープヘルスサロン他 業界一の借り易さ 月曜~土曜24時間受付 ○○北口 (××××)××××</p>	<p>☆NEW OPEN!! レディースローン 100万迄即融資 本日、貴女の元へ 出張貸付有 ☆風俗嬢大歓迎 ブラックの方もOK! 受A.M10~P.M10迄 ○○□□ (××××)××××</p>

E群

風俗ローンの詳しい説明? その前に、この新聞広告に載っている風俗ローン専門店に電話をしてごらん。どういう対応をされるかがわかるから……。そのあとで説明したほうがわかりやすい」

E群の①③に風俗ローンを申し込んでみた。ふれこみは、「知り合いの新宿のホステスが旅行資金として二十万円ほど用立てしてほしい」ということにした。対応は、①③まではほぼ似通っていた。

「知り合い? まあ、なんでもいいや。本人の勤務先はクラブ・エルね。それで、二十万円を借りたいということだね。わかった。あんたと一緒に本人を連れてきてよ。なに、金利はだつて? おい、おまえ何モんだ! ヒモかヤクザか! どっちでもいいぞ。俺らの商売はヤクザだろうがなんだろうが、関係ないんだ。とにかく、来いよ。話はそれからだ」

これは男の社員の対応だ。女の社員にしても、言葉遣いが丁寧になるだけで、内容は同じ。電話で、住所、氏名を聞き、知り



合いの勤務先を問う。それで、こちらが肝心の融資条件を問うと、

「えっ、そういうことは電話ではお話しできません。上に聞かないと……。とにかく、来てくださいよ。金利は、その時にお話しします」

この対応を聞いているかぎり、タダ者ではない。念のために、その後、本当に知り合いのホステスに代わりに電話をしてもらったが、その対応ぶりに大差はない。グチャグチャ言わずとにかく来社しろ、の一点張りだったという。

再び、「元祖・風俗ローン」でもあった山口氏の、風俗ローン広告の解説を――。

「風俗の女は、扱うのにコツがいるんだ。ウチの事務所では、さっき言ったように、三点セットを要求したうえで、店の在籍確認をとる。そう、これは電話で済む。そのうえで、マンションの貸借契約書とスペアキーを預かる。風俗の女は足が早いから、ここまでやらないと逃げられるんだ。

働いているところがクラブだろうがソー

プだろうが、ちよつとでも気に食わないことがあったり、男のいざこざがあったりすれば、すぐ辞める。しかも、辞める前の店に、次の働き先を言っておく奴は少ない。行き先をつかまえるだけで、ひと苦勞だ。だったら、マンションの契約書を押さえておいたほうが手間はかからない。万が一、逃げられても、契約書があるので敷金は押さえられるし、鍵も持ってるから、家財道具も取れる。

だが、通常と違ってここまで面倒なことまでしなければならぬ代わりに、風俗ローンには、商売としておいしい点もある。そうじゃなければやらないよ。風俗の女は、とにかく現金を稼げる。ヘルスなら日払いのところだってあるし、ソープは毎日、現金が入ってくるだろう。クラブだって、バンスという名の前借りができる。

つまり、働く気さえあれば、あいつらは金の卵ということだよ。ただし、ここからが肝心なんだが、金の卵だって、雌鶏の善し悪しがある。わかるよね？ そいつを風

俗ローンに当てはめれば、まずウチの事務所ではホステスの容姿を見る。容姿端麗なら、それは二重丸。若くて綺麗なものは、いくらでも働き場所があるじゃないか。なければ、ウチで探してやる。だから、あまり細かい条件はつけない。場合によっては、貸借契約書もマンションのキーも要求しないこともある。

これが年増だとかブスになると、条件はビシツとつける。当たり前だな。働き場所が限定されるもの。返せなくなっても、どこかに紹介するのにひと苦勞もふた苦勞もするから、そのご苦勞さん代を先取りする意味で、敷金や家財道具を押さえておくんだ。

ただし、これも美しいバラにはトゲがあるっていうだろう。若くて綺麗なものは、必ず男がいるんだ。一〇〇%間違いない。クラブに行つて、よく『私、男がいないの。あなたみたいなの、タイプよ』と言われて、鼻の下を伸ばしている奴もいるが、なに、後ろには怖いお兄さんが控えている。いざ



『カネを返せ』という段になるとそいつらが  
出てくるよ。向こうも男を売る商売だから、  
それなりに凄むさ。だけど、こっちだって、  
カネを貸して、利息付きで返してもらうの  
が商売だ。

いわば、向こうとは稼業違いだよ。稼業

①	会社売ります買います 休眠 会社買います ◇よろず相談応〇〇屋 (XXXX) XXXX
②	◎33万円 より、新会社 お譲りします 会社 新設 増資手続 (XXXX) XXXX (株) 〇〇〇〇事務所 (XXXX) XXXX
③	設立 ◇株式32・8万円 ◇ ◇有限21・8万円 ◇ 資金相談応ず (XXXX) XXXX △△南口〇〇〇〇総合〇〇

違いにどうこう因縁つけられる筋合いはな  
いものな。だから、出てきたら、『あんだ、  
関係ねえだろう。この女の代わりに払って  
くれるならそれでよし。それ以外はいっさ  
い話はしない』と。これ以上、言うことな  
しだ。俺は、それで通してきている。向こ  
うがガタガタ言っても、もらうものはもら  
う。じゃなければ、カネ貸しはやってられ  
ないからな。

風俗ローンの金利？ こんなに苦労する  
んだから、当然『トサン』に決まってる。  
ただし、年増とブスは『トゴ』だな。そり  
や、ソーブランドの若くて綺麗なのは、仲  
良くなっていれば長期間にわたって上得意  
になってくれるから大歓迎だがね。場合に  
よっては、十日に二割の『トニ』にするこ  
ともある。今は価格破壊のご時世だろう。

## 会社買います

バブルの頃と比べて景気はいいかつて？  
なに寝ぼけたこと言ってるの。バブルの頃

はありやあ質が違うよ。当時に比べたら、  
本当商売が細くなっちゃった。今、ウチ  
の事務所に来る客は、まあ金利が金利だか  
ら、せいぜい五十万円が平均の貸出だろう。  
風俗ローンだって同じ。そんな細かい商売  
だよ。バブルの頃？ そりやあ当然、もっ  
と大きいカネを動かしていましたよ。たと  
えば、ほら、ここに会社を売るとか買うと  
か、こういう広告がある。こういうのも、  
あんだたちにはわからないわな。こんな  
だって、バブルの頃にはいい商売になった  
んだ。

あの頃がとくにそうだったし、今でも儲  
かっているところはそうだが、どこでも儲  
かると頭を悩ますのが、税金対策。だから、  
そこに赤字で倒産寸前の会社を紹介してや  
れば、喜んで買う。名義だけでいいんだ。  
万年赤字にしておいて、そこに利益をつぎ  
こんだかたちにしておけば、税金対策にな  
る。

今、商法が改正されてまともに会社をつ  
くるとすれば、株式で資本金が一千万円、



有限で三百万円以上が必要だろう。その日だけ、銀行に見せ金を積んで、とりあえず会社をつくって、すぐに引き出すという手もあるが、そういう荒っぽいのは、詐欺師がやるぐらいなものだ。

だから、かりに五百万円で赤字会社を買ったなら、五百万円が浮くだろう。バブルの頃には、こういう引き合いがけっこうあったんだ。仕入れるほうは、整理屋とか悪い弁護士とか司法書士のルートを通じて確保しておく。債権確保があるから、当然、ウチのような街金はずなかりがあるさ。百万円で仕入れて、一千万円で売ったこともあるよ。

当時、商法が改正される以前には、会社づくりが盛んだったんだ。それこそ、「有限会社八百屋」「有限会社魚屋」の類がどっと増えた。要するに、日本中が会社だらけになったということだよ。まわりを見ればわかるだろう。それで、これでは困るというんで、政府が法律を変え、資本金の最低額をアップしたというわけ。ところが、法律

が変わる前につくられていた会社があるだろう。つくったはいいものの、実際上はなにも会社として機能してない会社も多い。それを「休眠会社」というの。そういうところに話をつければ、売ってくれるだろう。

もともと、「会社買います、売ります」というのは、商品パクリやカゴぬけ詐欺を行なう「事件師」の発想なんだよ。今でもそれはあるが、まあ簡単にいえば、バブルの頃にはみんなが事件師になったようなものだろう。それで、こういう商売が成り立つようになり、新聞にも広告するようになったというわけだ。

だから、この広告の例でいうと、①を見れば、事件師や金融関係者はすぐにその意味を理解する。売買の値段はケースバイケースで、話し合いということ。倒産に絡んでいて、本体とは別に子会社が休眠状態になっていれば、十数万単位の名義書き替え料で仕入れる場合もあるんだから。

②の広告の「33万円より……」とあるのは、そういう意味。かりに、原価十数万で

休眠会社を仕入れてきたとしたら、この広告のように三十三万円で売っても、二十三万円の儲けだろう。もちろん、三十三万円より……の「より」に注目だがね。ラブホテルの「泊り七千円より」のところに比べて、七千円のはずがないのと同じ。さらに「会社新設……」とある。これは、資本金も貸します、ということだ。もちろん、ウチの事務所と同じような利息がつくがね。ごく稀だが、この②のような広告を見て、本当に会社登記の依頼が来ることもあるが、その時はちゃんとそれを行なう。だから、こういう広告を出しているんだろ。

この「株式32・8万円 有限21・8万円」とあるのは、いわゆる会社登記の実費だよ。だから、まあ、俺たちの業界も、このようにあの手この手と考えているわけさ。

どうだい、今日は特別に貸すから、五十万円ほど借りていかないか？ 格別の低利息で「トイチ」にしておく。ただし、マンションの鍵は置いていってもらうけどな……」



## 車金融、不動産担保ローン

# 乗ったままでもOK、車でもお金貸します

契約は、白紙委任状と印鑑証明を出させて公正証書を使う。

貸すのは、返済終了時の車の市場価格を算定したもの。

一回でも払えなかったり、遅れたりすれば、即名義変更して売っちゃうから。

夏原武（フリーライター）

俺たちはババを引かない。そんなことを

豪語する人種がいる。街金などと呼ばれる

金融業者たちがそうだ。バブル崩壊以後、

不良債権がババとなってグルグルと回って

いるが、彼らは断固としてそう言い張る。

金融業のなかでもっともしたたかな彼ら

にとって、「カネを貸す」とは職業というよ

りも生きざまに近いものがある。



### 車でお金貸します

「車でお金貸します」。こんな看板を見たこ

とはないだろうか。街道沿いなどによく掲

げられているものだ。自動車を保保として

カネを貸すわけだが、「乗ったままでOK」

などとも書かれている。いたれりつくせり

だな、とも思えるがそう甘くはない。

そもそも車は乗れば乗るほど価値は下

がる。そうしたもので融資を受けるのだから、

その下落分が当然のごとく見込まれている。

市場価格が一千万円あるからといって五百

万円借りられるというわけではない、とい

うことだ。

「車金融もね、大小あったけど、最近ほど

うなのかな。老舗というか大手は堅実にや

ってるからいいけど、小さいところはキツ

いんだろうねえ。俺が昔いたところもなく

なったからな」

現在は消費者金融の会社で支店長を務め

ているB氏の話だ。



# 車金融

- ローン中可 お
- 乗ったまま可 お電

街や街道沿いで見かける車金融の看板

「車でカネを貸す場合はいろいろあるんだけど、俺のいたところの話でいい？ 大きく分けて二つあるんだ。返済できそうだな、というやつには白紙委任状と印鑑証明を出させるの。もちろん契約は公正証書を使うけど。で、これでまずはOK。名義変更もしないし、車をそのまま使ってもらっても

いいわけ。ただし、貸すのは、たとえば一年という約束なら、一年後の市場価格を算定したものね。で、金利が入るんだから儲かるわけ。一回でも払えなかったり遅れたりすれば、即名義変更して売っちゃうから（笑）。で、返済が危なそうなやつの場合はね、最初に名義変更しちゃうの。もちろん、

経費は融資額からさっぴいてね。こうしとけばもっと安心なもの。で、これは乗ったまま借りる場合ね。乗らなくてもいいから、というやつもいて、こういう場合には車庫代も利子に含めるわけ。建前上は使用しないということになってるんだけど実際は違う（笑）。仲間内に貸して乗らせとくの。リースだね。もちろん、通常価格よりは安く回してあげるけどさ。知らないかな？ 名義変更はできないけど次の車検までは大丈夫だから、なんて車があるのを。ヤクザ屋さんなんか乗ってるじゃない、よく。こういうのは預りの車だね、ほとんどが。だいたい預けようなんて場合は払えないのがほとんど。一回目の支払いからパンクしちゃうのがいるもの。ま、俺のいたところでは、元利均等じゃなくて利子だけでもいいことになってたから、もう少しはもつけどね、普通。一年は無理だけどさ。そうやって利子にプラスしてリース料に車本体が手に入るわけ」

堅実にやっているところは違うかもしれ







「だけど、何もかもうまくいくわけじゃない。まっとうにやろうとしたらキツイよ。

俺の知ってるやつで、独立して始めたのがいるんだけど、こいつは潰された。」守り

を断って薄く長くやろうとしたんだよね。

何をやられたのかっていうとね、たとえばよその車金融からリースで借りてる車を持ちこまれて融資させられたりね。信じちゃうんだよ、これが。委任状も印鑑証明も揃ってるから。ところがさ、お前のところにいつているこれこれの車はウチの管理するものだ、なんて連絡が来るから大騒ぎ。勝手に持ち出されたんだから、それにカネを貸すっていうことは犯罪だとかって言われちゃたまないよね。もちろんグルなんだけどさ。こういうのを何回かやられて結局アウトだね。資金も底をついちやっただんだ。まあ、人のことを言えた立場じゃないけど、暴力団てのはすごいわ」

## スケベ社長の ポルシェ

さて、車金融に関しては別の人物からも話を聞くことができた。現役のL氏は古参の業者、名前を言えば斯界では有名な人だ。「車金融のことねえ。何が聞きたいの。ああおもしろい客の話。そうだなあ、いっぱいいるけど、千葉のスケベ社長(笑)の話なんかいいんじゃないか。この社長はさ、女が好きでホステスをくどくのが趣味みたいな人なんだ。不動産屋だからマンションを与えるっていうても自分が管理してる物件に住ませたりしちゃうんだよ。で、借り手が見つかる、ほかに移させるんだ(笑)。マンションと同じくらいうまく使ってたのが外車、ポルシェね。これも買ってたとか言うんだけど、全然違うのよ。ウチにカネを借りて名義も変更されてるやつなんだ。それをさ、関連会社の名前だとか言うんだから狸だよ。で、女にやらせておくけど、飽きちゃうと取りあげるわけだな。

ところが、それを自分でやらないからまたずるい。ウチらにやらせるのよ。そうそう、カネを払わないわけ。そうなればこっちは商売だから引取りに行くんだわ。女は驚くし喚くしすごいけど、まあ、こっちは商売だから。で、それが終わると社長が現れて、また契約延長ってわけ。普通はこういうのはダメなんだけど、ま、そのたびに余計な利子も払ってくれるし、取りっぱぐれの相手じゃないからね。うまく利用されてるよ(苦笑)。マンション買ってやる、車買ってやるってのが殺し文句だけど、全部人のファンドシだからなあ。世の中には図太いやつがいるよ、ほんと」

この社長の場合はカネが必要なのではなく、女を吊り上げるルアーを回収するため手段として使っているのが笑える。もともと、こんなことは真似するのも難しい。「ローンが残っててももちろん貸すよ。もちろんローンがあるうちはローン会社に権利があるんだけど、その分も計算してるからね。パンクしたら残債分を払ってしまえ



ばいいんだ。あとは、最初に一括清算する場合もあるよ。これは名義変更する場合ね。そうしないとできないからね。これはまあ

不動産業都(1) 協同組合  
(社) 都保証協 会会  
(社) 会国保証協 会会

本店 ( ) 1

## 03 ( ) (代)

スポーツ新聞の不動産担保ローンの広告(本文の内容と直接の関係はありません)

さて、銀行は担保があればカネを貸すが、基本的に担保で弁済されることを好まない。ために、融資額も低くなる。しかし街金は担保そのものが狙いであるため、ある程度まで融資してくれる。ここにまた新たな陥

カネを借りようとすれば、担保設定から連帯保証人までガッチリと要求される。しかも利息は逆複利なので高い。元金がいくら減つても利息が同じなのだから最後には莫大な利息を払っていることになる。

また、普通の人がどれだけ認識しているか疑問だが、公正証書のもつ威力は凄まじい。とくに「強制執行認諾つき」といわれるものは裁判所の判決並みの威力をもつ。

いや、裁判が必要ない分、それ以上ともいえる。こうしたものがあれば、一回でも支払いが遅れれば民法でいう「利益の逸失<sup>いっしつ</sup>」となり、ただちに家屋敷などを失うことにもなる。銀行とはまったく違う存在なのだ。



弊が生まれることになる。

不動産融資というのを謳い文句にしている金融業者がいる。おかしいと思わないだろうか。いかに土地価格が下落しているとはいえ、不動産は担保として最上のものだ。こうした担保を有している人間が銀行ではない金融業者からカネを借りるものだろうか。ところが、これがいるのだ。

では、そうした金融業に携わっていた人物W氏に話を聞いてみよう。

「基本的にはまっとうな借り主は少ないですよ。何か問題があるから銀行じゃなくて我々のような業者のところに来るわけですよ。もちろん、なかには銀行が大嫌いだという変わった人もいますね。栃木のほうの地主なんですけどそういう人がいましたね。登記簿を上げてみるときれいだし、不思議だったんですが、話を聞くと銀行でいやな目にあつたことがあるらしいんですわ。それと、銀行は慎重ですからねえ、二億円の土地に一億五千万円は貸さんでしょ。それじゃあ競売にかけるのが見え見えですから。

でも我々はむしろそっちのほうがいいわけですから貸しますよね。だから目一杯借りたいという人は来ますね。一度金融屋に短期貸借権なんか打たれた不動産には銀行やらの一般の金融機関は近寄らない、なんてのは知らんのでしょ。こっちは目一杯の条件つけて、もちろん強制つきの公正証書つくりますからね。きっちり支払ってくればそれでもよし、一回でも遅れば即、担保いただきです(笑)」

と、これは表向きの話だという。裏に回るともっと悪質なこともしている業者がいるそうだ。

「たとえばね、地面師ってのがいるでしょ。登記簿を改竄してあたかも自分が所有しているかのように見せて詐欺を働くやつね。こいつらと組むという手もあるんですよ。誰かの土地を地面師が自分が所有しているように細工したら、それを元に融資しますわね。もちろん、権利書はありません。でも、そんなものは保証書で代行できますから。で、目的は転売でして、間に二、三人

かまして売っちゃうわけです。つまり、最後の購入者が被害者になるわけですが、こっちは騙されたと言い張れるわけです。ま、これは私はやってませんが、やったやつはいますよ。だいたい、土地を購入して、登記簿をきちんと見に行く人がどれだけいますか。あそこで閲覧してるのは我々のような金融業者やら詐欺師だけじゃないんですか(笑)。冗談ですが、そんな気さえしますね。保証書なんて司法書士二人の証明でできるんですから簡単です。日頃からそういうのに協力しそうな人間を探しておけばいいわけでしょ。帳簿上はカネが動いているわけですしね、因果関係が証明されなけりや、被害者ですから。手形同様にね、悪意を証明するってのは難しいですよ」

たしかに法律というのは正義の味方ではない。契約と同じで決まりを守るようにあるだけだともいえる。無知は罪とはよくいったものである。

「それからねえ、こういうのもあります。相続税つてのがすごいでしょ。これを払い





不動産担保金融(写真と本文に直接の関係はいっさいありません)

たくないってんで虚偽の融資をするんですよ。もちろん抵当権も設定してね。カネは貸すどころか、もらうんです。で、いざ相続となれば相殺要件になるでしょ。バレれば事だけど、まあ大丈夫ですよ。代物弁済っていう手もあるし。ただ、これは業者を選ばないと危ないです。だってそうでしょうが。虚偽とはいえ書類上はすべて正式なものですからね。抵当権もあれば公正証書だってある。請求されたら払わなければなりませんからね。だから、それで脅してまたカネを要求するような事件も起きるんですよ。世田谷のね、ある地主さんが死んだ時に実際にあった話です。これがマズいことに虚偽の借金を知っているのが死んだ本人だけだったんですね。急死だったてのもあるんでしょうけど。で、誰も知らないということがわかったんで、金融業者が借金の請求をしたんですよ。遺族はびっくりですね。結局丸取られですよ。遺族のためにつてやったことが、裏目に出ちゃいましたね、あれは。まあ、請求するほうもするほうだ



けど（笑）」



## 黒い不動産

しかしなぜ銀行ではないのか、まだ釈然としないので再度L氏に聞いてみた。

「うーん。だからたとえばこういうことがあるんですよ。父親が所有している土地を担保に借りようと考えた不肖の息子がいますわね。で、銀行あたりでは当然無理です。ところが、こっちだったら受けてくれるところもあるんです。勝手に持ち出した実印・権利書だと知っていても関係ないです。印・権利書だとして書類上の不備さえなけりやいいんですよ。そりや細かいこと言えはいろいろありますけど、あくまでも被害者ですからね。それになによりも親族の場合は諦めますよ。馬鹿な息子ほどかわいいでしょ。だから、法律だけじゃ裁けないんですよ、こういう問題は。こちらとしては儲かればいいんですよから、持ち出したものであろうが何だろが関係ありません。

んよ。もつとも盗んだ他人のものはマズいですけどね（笑）。地面師とツーカーならともかく。そういう例はけっこうありますよ、身内のやつね。なかなか死なない人間に苛立ってやる場合もありますわ（笑）。銀行には行かれないのも道理じゃないですか」

どうもL氏の話には犯罪の匂いがするものの、たしかに子どもを敢えて訴えようという親は少ないだろう。それを知りながら貸す業者というのも悪質ではあるが……。

不動産を担保にする場合、多くは銀行などからさんざん借りてから金融業者のもとに行く場合が多い。真つ黒な状態になっている登記を見ても業者は平然としているのはなぜか。今度はある銀行関係者から聞いた。

「そうですね、銀行としましてはよそ様が抵当権を設定されている物件にはなるべくご遠慮願っております。一般の金融業者の方々の場合は違いますね。まず、あちら様は短期貸借権など物件を占有することを目的とされた設定をなさいますが、これ

は銀行ではやっておりません。銀行はあくまでもご返済いただきますして、利息分の利益を得させていただきますから。バブル期でさえ、直接的にはやっておりませんから。あちら様の場合抵当が三番でも四番でも短期貸借権などが打たれていなければ問題ないようですね。これをやられますと競売しても無意味ですし、なによりその、入居される方も特殊な方々が多いですから（笑）。もちろん、私どもでも子会的なノンバンクではある程度似たようなこともやりましたが、あまり無茶はしておりません。三年もの間賃借人が居座っているような物件では話になりませんから。どうしても競売したければそちらから片付けなければならないうことになります」

傍証として聞くと説得力のある話ではないだろうか。こんな話もある。競売を避けるために短期貸借権を設定するというのだ。「当行ではありませんが、あるお客様が、支払不能になりましたして止むをえず競売ということになったんです。調査不足だったん



でしようが、いつの間にか金融業者の抵当権と短期貸借権が設定されていたんですね。ところが、これはのちにわかったんですが、お客様と業者が口裏を合わせてやったらいいんです。つまり競売にかけられないようにということですね。たしかにこれで不良債権になってしまったんですが、つまらな

いことをしましたね。銀行側も損をしましたが、お客様だって得はしていないんですよ。借金が減ったわけじゃありませんですよ。得をしたのは業者だけです。結局、これは雑居ビルだったんですが、一室にその業者の支店ができてしましまして、いつの間にか金融ビルのようになってしまいまし

た(笑)。いちばんタチの悪い不良債権でしょう」

.....

**P氏の悲劇**

.....

不動産を所有しているならば、借りるよりも売却してしまったほうがよさそうなも

電話予約 10時~18時  
来店受付 9時~18時  
営業時間 AM9:00~PM6:30  
日・祝、第2・4土休

2000円以内 (地方も可)  
都知事(2) 都金協

500万円返す  
503-3-6-6  
503-3-6-6  
503-3-6-6

1000万円返済例

10年	120,273円
15年	94,414円
20年	82,403円
25年	75,861円

年利7.8%毎月支払例

7 (代)

不動産担保ローン 年4.38~8.76%設定  
特別固定金利 当日融資実行  
100万~5億迄  
遅延損害金19.2%、30年360回返済、分割又は一括返済、要審査、要審査、自社貸付につき紹介大歓迎

FX X  
FAX  
FAX

500万円返済  
500万円返済  
500万円返済

500万円返済  
500万円返済  
500万円返済

500万円返済  
500万円返済  
500万円返済

500万円返済  
500万円返済  
500万円返済

500万円返済  
500万円返済  
500万円返済

500万円返済  
500万円返済  
500万円返済

500万円返済  
500万円返済  
500万円返済

500万円返済  
500万円返済  
500万円返済

500万円返済  
500万円返済  
500万円返済

500万円返済  
500万円返済  
500万円返済



のだが、それにはやはり税金の問題などがあるようだ。加えて相続の際に借金をつくっておこうという意図も見え隠れする。しかし、相手は海千山千の業者だけによほど注意しないと前述したような落とし穴にはまらないとも限らない。最後に紹介するP氏はそうして土地も資産も家族も失ってしまった。

現在五十五歳のP氏はアパートに一人住まい、警備員をしている。かつては、家族とともに目白の邸宅に住んでいたという面影はもはや見えない。

「きっかけはつまらないことでした。私が、ちよつと欲を出しまして株に手を出したんです。それなりの財産があったもんですから、ついつい。ところが、折りからの暴落で損害を蒙りましてカネが足りなくなったんです。で、しかたがないので銀行から借金をしました。家と土地を担保にしまして。その頃から経営していた会社もうまくいかなかったりまして、こちらも資金繰りが苦しくなったんです。追加融資を頼んだのです

が断られましたね。それで金融業者のところにいったんです。ま、なんとか調達はできたものの会社はダメでした。ただ、それが結果的によかったのかもしれないね。無理して経営しなくなった分、借金の加算が止まりましたから。で、会社に使っていた土地・建物を売却しまして、ええ、個人名義だったもんですから、これでとりあえず銀行と業者の借金は完済できたんです。まあ、しばらくは落ち着いていたんですが、ある時にその業者と偶然会いました。今に思えば偶然じゃないんでしょうけど（苦笑）。で、相続の話とかになりましたね。いろいろ親身に言ってくれるもんで、ついついね。意志が弱いんですかね。結局、相手の口車に乗せられてありもしない借金を設定してしまっただんですよ。いちおう念書のようなものはもらったんですが、あとで考えてみれば会社ではなく一個人の名前に過ぎませんでした。で、ある時突然、「利益の逸失」であるから残額を払うようにという連絡が来ました。私は頭に來まして念書

を持って抗議に行っただんですが、相手の弁護士というのに一笑に付されました。慌て私も弁護士を訪ねたんですけど、どうにもなりませんでしたね。すべては自分の責任ですが、結局家も土地も取られ、家族には愛想をつかされてしまいました。業者と知り合ったことが不幸だったんですかねえ。いや、私があまりにも甘く考えていたのが悪いんでしょう」

これなどはどう見ても、氏の言い分を信じれば犯罪だろう。だが、後取材をしてみるとそうともいえない。彼は虚偽の契約の時点で業者からカネを受け取っているのだ。それはもちろん、書類上の金額から比べれば微々たる額だが、これが弱味になったのだろう。

カネを借りるというのは恐いことだ。一度借りてしまうと深みにはまるのは早い。クレジット、ローン、などという文字面にみんな騙されているのではないだろうか。



## 証券担保金融・投資顧問

# 兜町金融道

手持ちの五倍の資金が使える担保金融から、手持ち資金ゼロ・急騰情報だけの投資もある、ハイリスク・ハイリターンの兜町金融事情！

滝沢拓（ジャーナリスト）

「急騰株をズバリ推奨！」「株式情報無料サ  
ービス お手持ちのお金が5倍に使える」  
「カラ売りと買い お金になる株はこれ  
だ！」「仕手株投資に参加してみませんか」  
……。

株式専門紙には、こんな見出しで読者の  
目を引く広告がズラリと並んでいる。投資  
資金を貸すうえに、値上がりする銘柄まで  
指南してくれるということらしい。「手持ち  
資金の五倍まで運用できる」ということは、  
株価が上がれば「儲けも五倍」ということ

なのか!? 「急騰株をズバリ推奨、仕手株投  
資」というのは、インサイダー情報を教え  
てくれるということなのか!? 「株式投資に  
興味はあるが、なにしろ元手が……」「もち  
ろん、資金運用は考えてはいるが、いかん  
せん株は利回りどころか暴落のリスクがあ  
って……」。投資家たちのそんな悩みはた  
ちまち解消。これほど便利な会社はない！  
と思わず胸は高鳴るが、しかし、生き馬の  
目を抜くといわれる証券界でこんな話はや  
はり出来過ぎ。

兜町の裏事情にまで精通するベテラン証  
券歩合外務員、中橋徹氏（仮名・四十二歳）  
に、そんなオイシイ証券広告の実態を聞い  
てみた――。

業界紙に載っているこの手の広告は、大  
きくいつて「投資顧問」と「証券担保金融」  
の二つに分かれるんです。投資顧問という  
のは、ご存知のとおり、客に株式投資のア  
ドバイスを行なって報酬をもらうコンサル  
ティング業。証券担保金融というのは、手



持ちの株、または現金を担保に、新たな株

式投資のための資金を融資する貸金業です。

それぞれ義務づけられている登録を、投資

顧問業は大蔵省に、貸金業は各都道府県に

行なうことになっていますから、広告の会

社名の脇に載っている登録番号が「関東財

務局長 第×××号」などとなっていれば

投資顧問会社、「東京都知事(○)第×××

××号」などなら証券担保金融会社という

わけです。証券担保金融での「推奨銘柄、

投資情報を無料提供」というのは、自分の

ところの銘柄情報を信用してもらって、「買

うのであれば、うちで資金はご融資します

から買いませんか」ということですよ。

「手持ち資金の5倍まで運用できます」の

意味ですか？ ええ、「五倍融資」といっ

て、手持ちの資金が百万円あれば五百万円

の投資ができる。もちろん、株価が上がれ

ば収益も五倍となりますし、逆に下がった

時は損益が五倍となるわけです。

こうした業者は貸金業ですから、お客が

持ち込んだ元手を二〇%の担保として、残

り八〇%を貸してその金利で儲けるわけ

です。元手が株券なら市場価格の八割、掛け

目八〇%くらいが担保となる。貸付金利は

各業者、各融資ケースで異なりますが、通

常年率一〇〜二一、二%というところ

です。実際にはファイナンス会社などの、い

わゆる金主からの借入金金利と貸付金利の差

益が収益となるわけです。ただ、この商売

がサラ金などの街金と違うのは、初めに二

〇%に当たる担保を取り、「委任譲渡」とい

って業者側に購入株の売買権があること。

つまり、二百万円の元手で千円の株を一万

株買ったとして、ひと月後、株価が百円落

ちても(損金・一〇〇円×一万株＝一〇〇

万円)、この時点で業者がその株を売ってし

まえば、売買手数料(一〇〇〇万円×六%

＝六〇万円)等の経費を引いてもまだ貸金

八百万円の金利は確保することができるわ

けです(金利・八〇〇万円×二〇%(年

率)÷一二ヵ月＝一三・三万円)。株価反発を

期待するお客が株を手放しなくなれば、

「追い証」というか、新たに担保となる追加

資金を入れなければなりません。もちろん

実際には、それぞれのお客との付き合いで

一概にこうも割りきれませんが、理論的に

はこれが証券担保金融の仕組みです。

ですから、バブル期のように相場が「右

肩上がり」の時は、この証券担保金融を使

えば、濡れ手に粟で儲かったわけです。あ

つという間に二割高なんて株はたくさんあ

りましたから、元手百万円で始めた投資が

翌月には二百万円、翌々月には四百万円と

倍々ゲームで膨らんでいき、気がついた時

には一億円の株式投資をしているなんてこ

ともありえ当然了。逆にそうした投資が

なければ、空前絶後あれほどの相場はでき

ないんですよ。

## 即金

当時はよく、売買代金即日渡し、略して

「即金」なんていう証券担保融資もあったん

です。われわれのような営業マンがよく仲

介したんですが、株券を持っていけばその



# 証券購入ローン

# 証券担保ローン

◎株式購入代金の80%を融資致します。  
不足分の20%をご用意下さい。

- 融資額…50万円～3億円
  - 実質年率…10.95%～18.25%
  - 担保…1部・2部・店頭債券
  - 担保評価…時価の85%以内
  - 御返済…自由返済、一括払
  - 必要書類…申込書・印鑑証明  
(一通)
- こんな方ぜひ御相談下さい。
- 証券会社のサービスが悪い。
  - 地方のため情報が遅い。
  - 手持株を手放さず他の有価証券の投資に活用したい。
- ※地方の方もお気軽にお電話下さい。

登録番号 東京都知事( )第 号  
〒 東京都  
TEL代表03  
FAX 03



手持ち資金の5倍まで  
運用出来ます  
“最高7倍までご相談に応じます”

## 仕手株投資に参加しませんか

小型株、二部株には株価倍増の夢があります！  
あなたも小型、二部、店頭株投資で大きなチャンスをつかみませんか！

- 保証金 証券購入代金の20%  
二部株30%
- 融資金 50万円～1億円
- 金利 年率12.77%～18.25%

☆株式投資で成果の上げられない方、お電話下さい。  
☆地方の方も1,000株からお取引できます。

登録番号 東京都知事( ) (来社歓迎)  
03( )  
東京都中央区

信用と実績で25周年をめざします

## 証券担保 融資

- ◎実質年率/10.95%～18.25%の自由返済方式。
- ◎売買証券は証券会社から郵送、投資利益はお客様の物です。
- その他、不動産・動産・信用ローン・  
手形割引等も扱っております。

掛目100%以上も可

信用できるサブバンクをお探しでしたら、すぐ

03- (代)

総合リース商社  
株式会社  
東京都知事( )第 号 〒107 東京都港区  
〈営業社員募集中〉

営業時間  
8:30  
～19:30

## 株式情報無料サービス

TEL 03-

お手持の資金が5倍に使える

証券購入ローン

ご融資額: 1銘柄1億円迄 金利: 9.85%～21.6%  
返済期間: 自由、一括払い 必要書類: 申込書、印鑑証明一通  
★案内書をお送りします。お気軽に係員までおたずねください。  
東京都知事登録( ) 社団法人 東京都貸金業協会会員No.

TEL 03-

株式会社  
03 東京都中央区

## 株式専門紙に載っている証券担保金融の広告

場で現金にしてくれる「即金屋」なんて呼ばれる金融業者がいる。ご存知のとおり、通常の株式取引きは四日目決済ですから、たとえば月の二十四日に持株売買を約定すれば、売買代金は二十七日にならなければ手元に入らない。しかし、急な資金繰りで今日明日にも現金が必要といったような場合、その株券を即金屋に持ち込むわけです。即金屋は、売買手数料などの経費と決済が行なわれる日数分の金利を引いて現金を支払う。つまり、四日なら四日間資金を融資するというわけです。

これの応用編で、手持ち資金ゼロ、必ず急騰するという情報だけで投資するなんてことがあったんです。売りとは逆のパターンで、即金屋に決済日には株券を渡すからと約束して、融資に応じてもらう。たとえば、先程と同様に株価千円の株を一万株、一千万円の投資をしたとして、その株が三日で二割以上の値上がりすれば、売買手数料等の経費に即金屋に対する金利を支払ってもまだ利益が出るということなんです。



即金の金利ですか？　そうですね、マチマチですけれども、日歩五〜六銭つてところが一般的ですかね。中には日歩九〜十銭なんていう金利もありますよ。

日歩五銭ということは融資金額が一千万円であれば一日五万円、日歩十銭なら十万円の利息です。先程も言ったように通常の証券担保金融なら、年一〇〜一二、二％程度ですから一日当たりの利息は数千円。いかに即金の金利が高いかわかるでしょう。

そのうえ、株式取引きの決済日は証券会社の営業日をベースにしていますが、利息計算の日数はカレンダー通りに数えます。したがって、実質の融資期間は四日以上といったケースもあるんです。たとえば、これは実際にあった話なんですが、ゴールドマンウィークの前に約定して、決済日は休日を含んで八日目だった。かりに、その金額が一千万円で利息が日歩五銭とすれば、即金の金利としてはけっして高くなくとも利息は四十万円に膨らみます。しかし、当時はそのを支払っても投資家は儲かった。

もちろん、逆に急騰の情報に反して株価が急落したなどの場合は、そりやあたいたへんです。先程の条件でいうと、百円（一割）の値下がりで損金が百万円、売買手数料が六十万円、金利が日歩五銭、四日の融資としても二十万円で、ざっと百八十万円の損益。投資資金がなくて窮余の一策としてやった客が利息に加えて値下がりした差額も即金屋に支払わなければならないのですから、まず揉めますね。先日も四千万円の即金を利用した取引きがトラブったという話がありました。お客は大手証券の営業マンだったそうですけどね。ようはハイリスク・ハイリターンの世界なんです。

そんな高い金利でも借りて投資しようというお客ですか？　それはやはり必ず値上がりするという情報をもっている人ですよ。まあ、最近でこそいちおう証券取引監視委員会という機関が設立されて、インサイダー取引が行なわれていないかどうかをチェック、取締りをしています。が、はつきりいってほんの少し前までそんなことは関係

なかった。むしろ企業の内部情報が流れるから、その株は買われて株価は動きだした。実際、バブル全盛期には、自社のファイナンス情報を知っている事業法人の財務担当者などが証券担保金融を利用してカネをつくり、ファイナンスする以前に自社株を買っていたりしていましたよ。

当時、ファイナンス銘柄は必ずといっていいほど急騰していましたが、投資資金さえつくれば、あとは株を買って待っていればよかった。しかも、証券担保金融の多くはその会社が借り手に代わって株を買う仕組みになっている。つまり、客の名義は表面化しないわけですから、名前を知られたくないような客にとってはその面でも都合だったんです。

バブル崩壊後の利用客は、そうですね、バブル時代に株で大儲けしたものの、その後の暴落で大損。資金もあまりなくなったのに、やはり儲けたバブル当時のことを忘れることができないといった人間ですかね。持ち金が乏しいから証券担保金融を利用し



でもう一度昔のような夢を見よう、と。

## 悪徳業者

バブル崩壊は、もちろん証券担保金融自体にも深刻な影響を与えました。私は商売上、お客に業者を紹介することがあるわけで、たまに東京貸金業協会に行って登録されている会社の一覧表を調べることもありましたが、登録していても実際には倒産状態

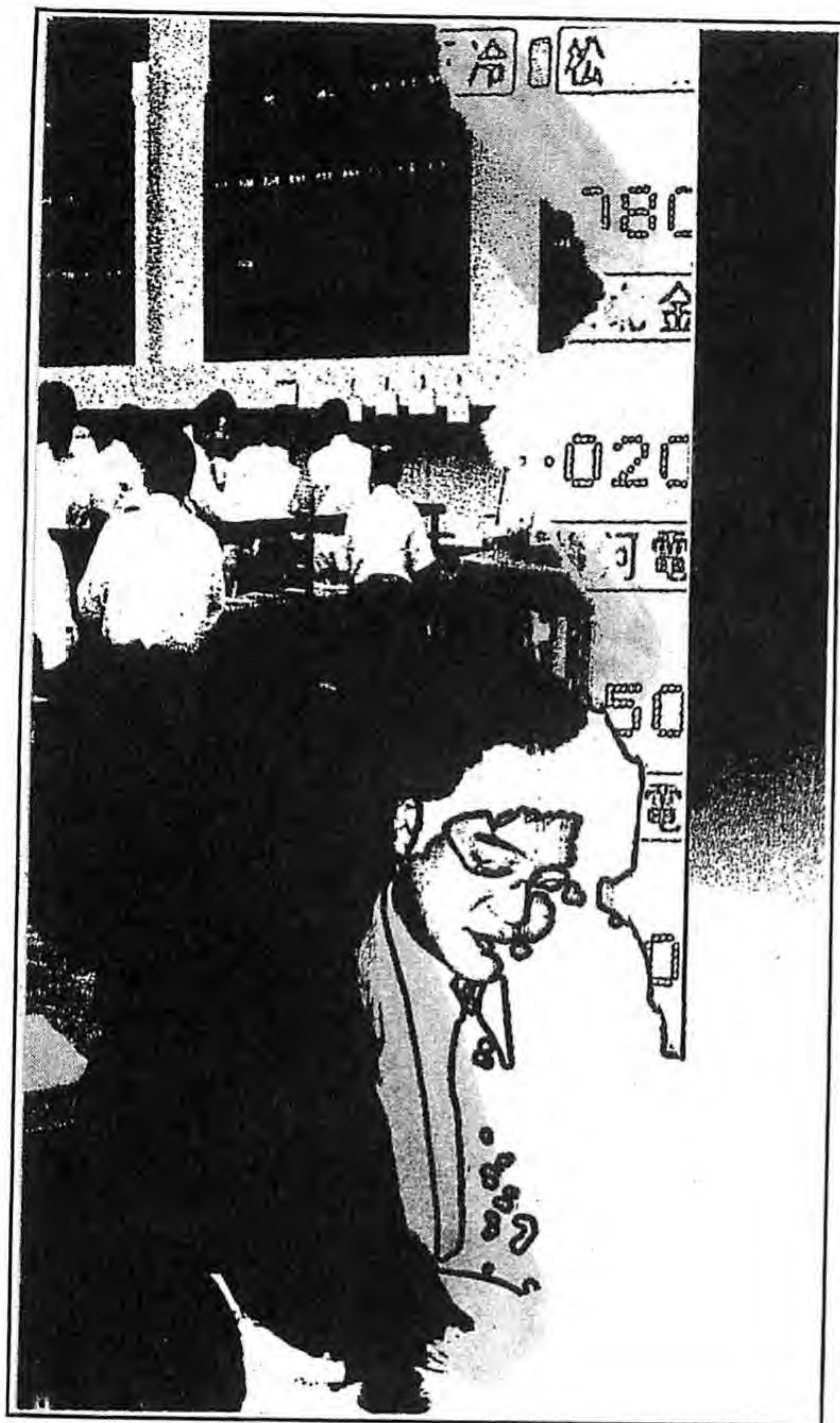
の会社は少なくありません。そして昨今、そうした状況にともないさまざまな問題のある業者が増えてきているのも事実です。

先程説明したように、証券担保融資は、株なり資金なり元手を担保にして株式投資のおカネを貸すわけです。ローンを組んで、実際の買いつけは金融会社が馴染みの証券マンを通じて行なう。その株券は金融会社が保管し、お客には、その「売報（売買報告書）」を渡す。たとえば、新日鉄株を五千株持

ち込んで、それを担保にさらに二万株買い増すというお客がいたとしましょう。すると、担保株と買い増し株の、計二万五千株を金融会社が預かり、お客へは証券会社の買い増し株二万株の売報が郵送されたり、渡されたりするんです。

しかし、ここでその注文を受けた証券会社の売買報告書ではなくて、証券担保金融会社がつくった計算書だけが渡されるような場合があるんです。はつきりいって、それでは実際に証券担保金融がお客の指示どおりに注文しているかどうかかわかりません。

「はい、それでは新日鉄を二万株買います」と返事をして、架空報告書を渡し、実際にはまったく買っていない。もっとひどいケースでは、初めに担保に取った五千株もお客には黙って売却していて、売却代金をほかのお客への融資に流用しているようなこともある。買っていないとも株価の急騰でもなければ、お客の儲けぐらい金利で相殺できる。逆に値下がりでもすれば、担保株





サービス 吹き替

**カラ売**  
入会ご希望  
銘柄無料  
報酬110  
75はこ

特ダネ満載のQ2  
《ズバリ銘柄》速報 (担当者) 〇〇〇〇  
0900-5-36705  
証券新+

**大化け穴株**  
当社は顧問料等一切かかりません。  
本日、ダイヤルQ2にて  
緊急 銘柄発表!!

近ける近  
0990-5-36705

を売った言い訳も立つ、と。投資をノんで、元手を先食いしちやう、そんな業者がいるんです。

こうした場合、お客のほうである日資金が必要となり、「今までの株を売ってくれ」と言っても、「うまく売れない」とか「まだ

値上がりするので売り時ではない」とか、いい加減なことを言われて、ズルズルと引き延ばされるだけ。預けた株を返してほしいと言っても「もう少し待ってくれ」などと言を左右にして。

証券担保金融は、たしかに委任譲渡で株券を処分しても構わないんです。しかし、「現引き」というんですが、お客に「取引きを清算して担保を清算してくれ」と言われれば、同じ銘柄を買い戻して、その指示に応じなければならぬ。ところが、往々にして資金繰りに窮しているような金融会社が、担保株を売ったりしているわけですから、現引きに応じたくてもちよつと金額が大きいような場合には、なかなか買い戻すことができない。そこで、あれやこれや理由をつけて時間稼ぎするんですが、それもうまくいかなければ、最後は会社ごとドロンと消えてしまう。そんなケースがあるんです。

あと、やはり問題があるという点では、最近、業界紙に広告が目立ってきたダイヤ

ルQ2を売り物にした業者にも要注意のところがあります。

ダイヤルQ2の業者ですか？ ほら、この一面に掲載されているやつですよ。「ダイヤルQ2で銘柄発表」なんていう触れ込みを入れているでしょう。こういう会社はダイヤルQ2で銘柄を流して、それを聞いた利用者から利用料金を取って商売をする格好をとっています。ちよつと考えてみてください。ダイヤルQ2の利用者が多くないといつても銘柄情報提供で得られる料金なんて高が知れていますよ。それだけで会社が成り立つと思いますか。

これは、少し手が込んだやり口なんです。が、広告をよく見ればわかるように、この手の会社は決まって電話番号、住所も記している。本来ならば、直接電話で応対すればいいところを、わざわざダイヤルQ2など使って銘柄を伝えている。そこがミソですよ。

ようは、利用者からの連絡を待っているんです。その連絡は推奨銘柄を買って損し





てしまったというような苦情でも構わない。とにかく、連絡が入れば、そこを糸口にして相手の所在などを聞き取り、次は自分のほうから電話をかけて、徐々に親しくなれば大成功。そして、おもむろに「今度、政治銘柄に乗るのですが、特別に教えるので参加しませんか」などともちかけるわけです。お客が「資金がない」と言えば、「いい

担保金融を紹介しますよ」とたたみこむ。もちろん、その担保金融は知り合いだったり、場合によっては、その会社の関連会社だったりするわけです。

こういう会社には、闇投資顧問なんていう場合があるわけです。投資顧問の登録には五百万円の供託金が必要ですが、その資金がなかったり、そうでなければ、ほかの

事情で登録できないような人たちがやっている。たとえば罪歴があるとか……。

そこでダイヤルQ2を抜け道にして、銘柄を推奨しているんです。ダイヤルQ2の料金は投資顧問の報酬とは違いますから。こうした業者の場合、目的が融資斡旋ならばまともなほうで、最悪は詐欺なんて場合もありますからね。

## 解体屋

まあ、ダイヤルQ2を利用した商売以外でも、貸金業の登録も投資顧問の登録もしていないような得体の知れない会社があります。そういう会社には気をつけるに越したことはない。なんの登録もないのに、「某仕手筋が仕掛ける。知りたい方は連絡を」なんていうのはね。

だって、そうでしょう。そんな会社がどうやって儲けるといふんでしょうか。慈善事業ではないんですから、なんらかの方法で商売しているはずですよ。



たとえば、近年、兜町で暗躍する解体屋

と呼ばれる人たちがいます。べつに証券不況で空家になった兜町のビルを取り壊す商売ではありませんよ(笑)。解体屋は、バブル崩壊以後に生まれた兜町の新しきビジネスなんです。まあ、時代の象徴ともいえます。バブル時代に活躍した仕手筋などのなかには株を大量に買い占めたまではよかったが、株価暴落を受けて、それを処分できずに困っているような連中も少なくありません。値下がりしただけでなく、株の取引そのものが細ってしまい、資金繰りのため売りにくくとも、そう自由には売り抜けることができないような銘柄があるんです。

そんな買占め株を処分するのが解体屋の仕事です。シコった株を解体するわけです。ただ、仕手筋のようなところでも売れないような銘柄を売っていくのですから、そこにはいろいろと工夫を施さないといけない。そこで一見、投資顧問のような押し出しの広告で人の目を引きつけ、「この銘柄は急騰するはずですから、ぜひとも投資に参加

してください」などと勧誘していく。買受人をより多く集めるのが目的ですから、投資顧問のような報酬はあまり口に出さず、場合によっては、どこかの担保金融会社を世話しても参加させる。

つまり、あれやこれやとセールスして、とにかく、処分売りを依頼された銘柄を客に買わせる。もちろん、その買い注文が出る時には、依頼先にその買い注文に見合う売りを出させるように仕組んでいます。そうすれば、徐々にシコった株が解体できる。それに応じて、依頼先の仕手筋などから受ける報酬が解体屋の収入です。要するに、解体屋にとって、大切な客は買い占めた株を売りたい人間であり、広告につられて投資相談を受けに来た投資家はビジネスをうまく進めるための材料でしかないのです。まあ、こうして問題点ばかり話していると、次から次へと怪しげな業者ばかりの世界のように思われるかもしれませんが、証券担保金融にしろ投資顧問にしろ、もちろんまともな会社はたくさんあります。

それに、即金屋がものすごい高金利で融資していることはたしかですが、それは、やはり、求める利用者があとを絶たないから成り立っているんですよ。それどころか、証券会社の営業マン、即金屋をうまく騙して、即金のおカネを持ち逃げするような人々でもないお客だっているんです。その人間ですか？ そいつは今、東南アジアのどこかに逃避行しているらしいですけどね。そんな悪い奴でなくとも、私のお客にも証券担保金融や即金を利用して儲けた人間がたくさんいるわけです。悪徳業者がいるからといって、すべてが悪いといったら、株式取引はできないでしょう。ハイリターンにはハイリスクがあるんです。

まあ、登録番号を掲げて、きちんとした広告を出している会社はべつに問題ないのではないかと思います。あえていえば、なるべく兜町にある会社を利用することですね。兜町から遠くなるほど、あまりお勧めできなくなるというのが、私のアドバイスですよ。



# 市民の駆け込み寺

今、あなたの持つ悩み・事件  
トラブルを救済します

株トラブルシューター

後藤大介事務所

☎03-5385-2345代

〒164 中野区中野2-12-15-209 ※年中無休です

事件解決の達人！



元警視庁刑事

乗車位置  
両線、ワン  
FLIGHT

驚きのニュービジネス  
とにかく儲かる、

P  
A  
R  
T

3



## 盗聴器発見調査Ⅰ

# 脳波が電波に乗って傍聴され、両親が娘に盗聴器をしかける盗聴バスターズの多忙な日々

盗聴マニアのための総合誌『ラジオライフ』に盗聴器発見調査の広告を載せる二社、アヴァとマイクロ電子に聞く、盗聴の現在！

永江朗（フリーライター）

雑誌『ラジオライフ』は、ラジオの深夜放送ファンを読者として、一九八〇年に創刊された。当時はいわば番組情報誌だった。ところが今では盗聴マニアのための総合誌となっている（このへんの事情については、別冊宝島一〇四号『おたくの本』の拙稿を参照されたい）。総合誌というからには載っているのは、無線機の最新機種情報や周波数情報程度ではおさまらない。ホテルにある有料テレビのタダ見方法だの、電話のタダがけ方法だのといった非合法スレスレ情報から、

怪しげな通販グッズの試用レポートまで、オトナの社会ではあまり有用でないようなオモシロ情報が満載である。もちろん広告も満載。売れてる雑誌なのだ。

誌面の内容からして、当然、いちばん多いのは無線機器類の広告。受信機や送信機、クルマ用レーダー探知機などから、ビデオのモザイク除去機までと幅広い。どの広告もデザインよりも情報量を最優先したレイアウトである。ぎっしり中身は詰まっている。密度はスポーツ新聞の広告並みだが、

はつきりいつて、ダサくて見にくい。

ときどきハイテク機器に混じって、なぜか血圧計だのバブルスター（あの原ヘルスの！）だの、羽毛蒲団や長寿祈願の扇（なんと全長二メートル！）だのの広告もある。扇の下には「机の上、リビングや玄関／床の間や客間などに／ピッタリ」というコピーが斜めに入っている。

二メートルの扇を、いったいどんな人が買うのか、買ってからどうするのか、すごく気になる。その人のリビングや床の間を



# 盗聴器発見



## 全国出張調査

企業・組合・一般家庭etc...  
プライバシー漏れの現実から  
あなたを守ります!

- 電話予約にて全国どこへでも出張。
- 盗聴防衛のアドバイス等も行っております。(無料)
- 盗聴器発見実地教室(個人指導・複数指導)
- 盗聴スパイ防衛会員募集中(一流企業に限る)

- 明朗料金システム  
詳細はお問い合わせ下さい

**完全秘密厳守**

**03-3374-0488**

(株)アヴァ 盗聴電波調査部

〒164 東京都中野区本町 3-32-17

### 調査員募集

第一級アマ無線技士又は  
第二級プロ総合通信士以  
上の有資格者で誠実な方  
に限る。  
(地方の方も可)

見てみたい。しかし、今回はこの『ラジオライフ』に載っている、盗聴器発見業者、通称盗聴バスターズの広告の研究である。

## 盗聴器なんて全部ウソ!?

今回参考にした『ラジオライフ』九四年十一月号には、三つの盗聴バスターズが広

告を出している。マイクロ電子販売、東和通信社、アヴァの三社だ。

このうち東和通信社というのは、テレビの特番や雑誌で最近はずっかり有名になった藤井正之の会社である。じつは私、この藤井についてルポルタージュを今準備中で、インタビューや同行取材も何度かしている。で、今回は東和通信社を除く二社を取材することにした。

まずはアヴァである。広告は二分の一ページ、一色。白抜きのゴチック体で「盗聴器発見」とある。「全国出張調査」と書かれた下には、「企業・組合・一般家庭etc.../プライバシー漏れの現実から/あなたを守ります!」のボディコピー。

全国どこでも出張してくれるし、盗聴防衛アドバイスは無料とのこと。

ところでこのアヴァという名前、『ラジオライフ』誌上以外でも、どこかで見たことがあるような気がしていた。それが思い出せない。名刺をひっくり返しても、それらしい人は出てこない。ま、奇想天外な名前と

いうわけでもないから、なにかの勘違いか。とりあえず電話である。電話口に出た社長の声を聞いていると、これまた、どこかで聞いたことがあるような気がしてならない。張りのある、聞き取りやすい声である。でも、誰だったのか思い出せない。こちらの名前を名乗っても、向こうは私の名に憶えがある様子ではない。うーん、誰だったっけ?

それはともかく、おもしろいのはこの社長が電話口で言い出したことだ。

「盗聴器なんていうのは、あれ全部ウソだから」

私が今回の取材の趣旨、広告とその広告を見てやって来る人との関係、広告主の仕事の内容を知りたいと説明すると、社長はいきなりこう言ったのだった。

ウソだって言われても……。私が絶句してしまっていると、社長は話を続ける。

「盗聴電波なんてホントは飛んでないんですよ。それがテレビなんかで煽っているでしょう? あれは全部自分で仕掛けててね、



あったあったと煽ってるだけ。ま、とにかく一度お会いしましょう」

テレビの特番はすべてヤラセだというのか。取材の日時を決めて、新宿にあるアヴァのオフィスを訪ねることにした。

広告に記載されているアヴァ盗聴電波調査部の住所は、青梅街道沿いの新中野あたり。しかし取材当日、社長の携帯電話を呼び出すと、新宿・成子坂下にある本社に来てくれと言う。成子坂下交差点の角に建つビルの二フロアがアヴァの本社であった。なかなか立派だ。『ラジオライフ』に二ページの広告を出している東和通信社のオフィスは、足立区にあるマンションの一室で、社長の藤井の住居と兼用だ。それに比べるとアヴァの広告は小さいが、社屋は大きい。河村良雄社長が私を案内してくれた部屋は、なぜかビデオの編集スタジオだった。「本業はビデオ屋でしてね」

河村が笑って言う。ガラスの向こうでは三人の男女が、モニターを見ながら編集作業をしている。レーベル名を尋ねて驚いた。

「Aビデオ（仮名）というんですよ」

Aビデオ！ Aビデオといえば、SM専

アダルトビデオ

門の、その世界ではかなり知られたA Vレーベルだ。私は毎月欠かさず、新作を見ている。私は「アヴァ」という名前を、ビデオのENDマークのあと、ビデ倫受審者名として何度も見ていたのだった。そして河村の声は、Aビデオの人気シリーズで、カメラのこちら側から女優に話しかける「監督」の声として、何度も聞いていたのだ。なるほど。これで謎が解けた。

「盗聴器発見業務を始めたのは九三年の十二月からですが、ビデオのほうはもう十年ぐらいになりますよ。新作は月に五本ずつつくってます」

最近はまだ景気のよい話を聞かないアダルトビデオ業界ではあるが、ジャンルを思いきり絞りこんだAビデオは、世間の景気に左右されることなく、安定した人気を誇っている。

河村が盗聴器発見業を始めたのは、アダルトビデオと何か関係があるのだろうか。

「全然関係ありませんよ。ぼくの中のチャネルが違います（笑）」

しかし、完全なお遊びというわけでもないさそうだ。アヴァのパンフレットにはダッヂのミニバンを改造した電波調査車輛の写真もあり、かなり資本もかかっているそうだ。「ぼくはアマチュア無線の免許をもっているんですよ。ハムは中学校二年生の頃からやってましてね。で、最近、テレビとかでよくやってるでしょ、これが盗聴だ！ つて。おもしろそうだと思って始めたんですよ。テレビを見てて、これくらいの知識・技術ならオレにもあるよ、とね」

盗聴器の発見作業は、ハム程度の知識があれば充分可能なのだそうだ。「必要な機械類も、ほとんどすでに持っていたよ」と河村は語る。

料金は調べる部屋の広さで違う。十坪以下だと六万三千円。面積が増えるに従って、料金も上がっていく仕組みだ。法人の場合はもう少し高い料金が設定されている。

「一回出動したら七万円になるんだから、



商売としてはいいかなと思って始めたんだけどねえ」

ところが実際にやってみるとそうではなかったと河村は言う。

「テレビでやってるのって、アレ、全部デタラメですから。盗聴器がありやおもしろいんですけど、ないですよ。みんな被害妄想にかかっているんですね」

盗聴電波なんて出てないって、こういうことなんだろう。

「盗聴器を探すのは簡単なんです。テレビでは二時間もかけて探してたりしているようですが。あんなの、部屋に入った瞬間に、電界強度計がピヤッと真っ赤になりますから」

依頼を受けて出勤してみても、実際に盗聴器が見つかることはほとんどない。個人の住宅で盗聴器が仕掛けられている可能性は、限りなくゼロに近いと河村は言う。

テレビ特番などでは、クルマに受信機を積んで都内を走ると、あちこちで盗聴電波が出ていると言っている。あれもウソだと

言う。

「ぼくらがクルマを走らせても、電波は入ってきませんよ」

では盗聴器を探してくれと依頼してくる客とは、どんな人たちなのだろう。その「被害妄想」にかかっている人というのは。

## 脳波を電波に乗せる盗聴器!?

アヴァが『ラジオライフ』に広告を出すようになったのは九四年の三月から。問い合わせはかなり多い。ほとんどは盗聴されていると思い込んでいる人だ。そうした人たちは、河村は「盗聴器症候群」と呼ぶ。「オカシイ人というよりも、オカしくされた人だね、テレビなんかで。テレビに振りまわされて、みんなそういう病気になるっちゃっているんですよ」

依頼を受けて、実際に探しても、盗聴電波は出ていない。だが、それで納得する客ではない。だから盗聴器を探す作業よりも、客が盗聴器なんて仕掛けられていないんだ

と納得するまで説得するのがひと苦労だというのだ。

「超ハイテクの盗聴器があるはずだとか、目に見えない盗聴器があるはずだとか。脳波を電波に乗せてキャッチできるだろうとか、他人の考えていることが読める機械があるはずだとか」

それだけではない。河村が説得している間も、「今近所の人の声が聞こえている」とか「今も誰かに聞かれている」と、幻聴、幻覚のある人もいる。

それではかなり精神病に近いのではないか？

「ま、そこまではいってないけど。見かけはごく普通の人たちです。普段の生活には差し支えないみたいですね。あの人たちに問題あるのは、盗聴器のこと、その一点だけですよ」

そこでアヴァでは、あらかじめ依頼人に調査票を渡し、書き込ませている。内容をチラリと見せてもらうと、盗聴器が仕掛けられていると思うに至った過程について、



一問一答式で答えるようになっていて、まるで健康診断の時の問診票のようだ。

客の男女比はほぼ同数。若い女性もいれば、主婦もいる。大金持ちもいれば、普通のOLもいる。パチンコ店の経営者やヤクの親分もいる。

「お客さんは東京だけじゃありません。うちでは無料アドバイスというのをやっているんですよ。こちらに来ていただいて、納得いくまで説明する。ぼくらが出勤すると七万円ぐらいになっちゃいますから」

七万円かけて調べても、盗聴器は出てこない。だが、客としては納得がいけない。納得できないのに七万円というのもナンだからと、事前の無料アドバイスを始めた。調査票に事情を書き込ませ、被害妄想としか思えない客には（それがほとんどなのだけど）、勘違いにすぎないということを説明する。

それでも納得しない客に対しては、出張調査に出かける。むろん、出かけたところで盗聴器が見つかるわけではないのだけども。

妄想に取りつかれてしまった客のほとんどが、テレビの特番の影響だと河村は言う。「テレビでやった翌日はたくさん電話が来ますよ。脳波を電波に乗せて、それを聞く機械があるはずだ、なんて言う人もいますよ。他人の考えていることがわかる機械があるだろう、とかね」

ちなみに、アヴァが広告を出しているのは『ラジオライフ』だけ。ほかに企業向けにはダイレクトメールを出している。『ラジオライフ』はかなりマニアックな雑誌だから、無線に興味のないOLや主婦や会社役員が普段手にする雑誌ではない。でも特番にはたいてい『ラジオライフ』の編集長がコメンテーターとしてゲスト出演していたりするから、それで一般の人にも広告を見るのだろう。

「普通の人を盗聴しても、得することなんて何もないんですよ。でも、いちいちあなたのことを調べて、聞いている人なんていませんよと言っても納得しない。『そうじゃない、近所の人の声が聞こえてくる』って

言うんです」

聞こえたっていいじゃないか、開き直れと河村は依頼人に言いつて帰ってくるそうである。

「調査だと言ってさんざんカネを取った揚げ句、自分で用意していた盗聴器を取り出して、見つかりましたなんていう悪徳業者もいますからね」

ある団体の役員がそうだった。盗聴されていると思い、興信所に調査を依頼した。これが悪かった。受信機から聞こえてくるのはただのノイズなのに、「聞こえてますねえ」なんてやるものだから、役員はますますその気になってしまった。

周囲の者は、役員に逆らうのが怖くて、「はい、私にも聞こえます」と調子を合わせる。まるで童話『裸の王様』状態。こういう人は一カ所で調査するだけでは納得しないらしく、アヴァにも依頼が来た。河村は、当の役員が怒るのをなだめすかして、盗聴器なんて仕掛けられてないと説得するのにひと苦労だったという。



●恐れ入りますが、表示価格に3%の消費税を加えて、お申込み下さい。

## 盗聴防衛講座

①多数の情報機器を用いて、その性能等を営業所内で、詳しく解説  
②電話内容、及び室内音の盗聴に対応する防衛と、情報収集の実習  
③1対1の個人教授(複数の場合、料金変動) ④電話予約にて受付

●講習・実習内容、最新情報を取り入れて更に充実

費用4時間→お一人 36,000円(追加お一人20,000円)

特殊プロ実習講座(3日間・12時間) 150,000円

攻勢と防衛は、表裏一体

素早い情報収集は、最大の防衛

情報の先取りで、勝ち残れるか?

プライバシー、企業秘密等、貴重な情報を  
守る為の手段を、徹底集中講義

日曜・祭日  
受講可能



## 盗聴器発見出張調査

- ①電話予約にて、全国どこへでも出張
- ②日曜、祭日、夜中でも、調査に応ず
- ③発見機類と、多年の実績豊富な調査員が電話用、及び、  
室内音声用盗聴発信機類を探索
- ④出張の距離、電話の数、建物の種類にて、料金即答す



## マイクロ電子販売

マイクロ調査部

〒220 横浜西区浅間町1丁目16-4 (マイクロ電子ビル)  
045-319-1248代 ファックス(045-319-1249)

### 御入金方法

郵便局の現金書留、電信為替。または、  
横浜銀行・横浜シティ支店・普通1032247

首都高を御利用の場合、「横浜駅西口」ランプを下りられて、  
突き当たりを右折(浅間町方面)し、ひとつ目の信号を左折、  
更に浅間下交差点を右折後、すぐに左折して下さい。

御来社の際は、事前に必ずお電話下さい。



当社案内図

横浜駅西口より徒歩12分。  
車にてご来社の方、一階駐車場を御利用下さい

営業時間 10:00~19:00

「無知な人から、カネを巻き上げるんですから、これは悪い。悪人ですよ」  
それに比べると、アダルトビデオのほう  
は、誰も傷つけない、罪のない世界ですよ  
と河村は言う。

「盗聴器を仕掛けてくれという依頼も結構  
あるんですよ。でも、それはやりません。  
盗聴器の販売もやっていませんし。自分で  
仕掛けて、自分で探すんじゃない、しょうがな

いですよ(笑)。うちは自分で盗聴器売って  
いながら、発見業務もやるような、そういう  
カネ儲けのための業者とは違いますから」  
この仕事は医者と同じようなもの、と河  
村は言う。

## 盗聴器販売業者の 盗聴器発見業!?

しかし、私のほうは、話を聞いて、必ず

しもすっきりしたわけではない。たとえば  
秋葉原のジャンク屋もどきの小さな店には、  
盗聴用発信機がたくさん売られている。な  
のに、その発信機から電波が出ていないと  
は、ちよつと考えにくいではないか。また、  
私自身、東和通信社の調査車輛に同乗して、  
新宿界隈で少なくとも三カ所の電波をキャ  
ッチするのを目撃している。それでも、盗  
聴電波なんて全然ないというのはどういう  
ことなんだろう。

マイクロ電子販売は、『ラジオライフ』十  
一月号に六ページの広告を出している。も  
っとも、そのうち四ページは発信機や受信  
機の商品広告で、残り二ページが「盗聴器  
発見出張調査」や「盗聴防衛講座」の広告  
だ。盗聴器の製造と発見の両方をやってい  
るわけで、アヴァの河村に言わせると、自分  
で盗聴器売っているながら、発見業務もやる  
カネ儲けの業者ということになるだろうか。  
マイクロ電子販売は横浜駅西口から歩い  
て十分ほどのところにある。浅間下交差点  
近くの小さな公園裏に建つ細長いビルが社



屋だ。マイクロ電子ビルという自社ビルである。

取材に応じてくれたのは情報機器講座部・調査部の小川弘樹主任である。三十代半ば、スーツを着て、タイをきちんと締めたところは、メーカーの営業マンに見える。私がカバンからテープレコーダーを取り出すと、

「どうしてもテープを回さないといけませんか？」

と小川は言う。マズいでしょうか？と聞き返すと、

「テープを回すのでしたら、抽象的なお話しかできません。それでもよろしければ」  
わかりました、テープは止めましょう、と答えるしかない。

マイクロ電子販売の本業は、情報機器の研究・開発・製造・販売。わかりやすいうなら、盗聴器の製造販売だ。取引先は主に興信所であるという。

創業は約二十年前。盗聴器の発見業務のほうは、十五、十六年前から行なっている。

『ラジオライフ』に広告を出すようになってから十年ほどになる。

日本でいちばん古い盗聴器発見業者ではないのかと言うと、たぶん当時はほかにも一社似たようなことをしている会社があったはずだと小川は言う。今となっては会社名も住所も定かではないのだけれども、その会社がこの商売の草分けらしい。

なぜ盗聴器の製造業者が、その発見業務までするようになったのだろうか。

「お客様からの要望なんですよ」

そもそも盗聴器を探してはもらえないかという問い合わせが、大手企業などから来るようになったのが発端。それも一件や二件ではなかった。これにはマイクロ電子でも面食らったらしい。

だが、客の言い分を聞いてみると、もともとなところもある。

「情報機器をつくっているのだから、専門的知識も充分あるだろう。発信機をつくれるのなら、つくった発信機を探すのだって簡単だろうというのですね」

それが調査業務の始まりだった。

ちなみに、小川はけっして「盗聴器」とは呼ばず、「情報機器」とか、「発信機・受信機」という言い方をする。盗聴ではなく、「秘聴」「傍受」などと表現する。

盗聴器発見調査を依頼してくる客は、この十五年で大きく変化してきた。

「最初の頃のお客様は、ほとんどが企業でした。とくに株主総会前や決算の前、それと人事異動の時期に依頼が増えました」

それが最近では個人の一般客が増えてきた。その理由を小川は「企業に仕掛けられた盗聴器発見業務をやるうちに、対象が企業の役員宅へと広がり、そこからは噂が噂を呼んで口コミで広がっていったからではないか」と言う。

具体的な名前こそ挙げはしなかったが、公・民各方面の機関からも調査依頼があるらしい。公の機関というのは、どこのことなんだろう。小川によると、そうした取引先が多いのは、マイクロ電子が徹底したプライバシー厳守の姿勢を貫いてきたからだ。



個人客の場合、男女比はほぼ同数。年齢的には三十代から五十代、六十代ぐらいまでだという。

## 仕掛けた相手はわかってる!?

ところで、アヴァでは個人の調査依頼のほとんどが被害妄想というか、現実には盗聴器などないのに、盗聴されていると思いつ込んでいるケースだと言っていた。マイクロ電子の場合はどうなのだろう。

小川によると、盗聴器が見つかるのは、調査依頼の六割ぐらい。

「こちらに相談されるからには、盗聴されているのではないかと思ひ当たることがある方がほとんどですよ」

河村が言うように、被害妄想的な客も皆無ではないが、それはごく稀な例でしかないらしい。

実際に盗聴器が仕掛けられていたが、疑いを抱いて、調査依頼をした時点で、外された痕跡のあるケースも少なくないらしい。

盗聴器を発見した時の反応は、みな一様だという。

「やはり目の前で盗聴器が出てくると、みなさん顔面蒼白になりますよ。しばらく黙り込んでしまつて、それからじつは……とお話しますね」

ほとんどの客は「誰が仕掛けたのか、相手はわかつているんだ」と喋り出す。小川のほうから、話すように促すわけでもないのに、盗聴されていると思うに至った理由を、細かに語り始める。たぶん、喋らずにはいられないのだろう。「オレが悪いから仕掛けられたわけじゃない、みんな聞いてくれよ」とでもいうような気分だろうか。

盗聴の原因をこう小川は分析する。

男性サラリーマンの場合だと、やはり派閥や人事に絡んだ原因が多い。たとえば、情報が何度も漏れて、社内の信用を失いかけたサラリーマンが、もしやと思つてマイクロ電子を頼ってくる。

重要な製品開発会議をやると、必ずライバル会社が類似企画で動き出す。あまりに

度重なるものだから、社内でスパイ視されはじめたというかわいそうな客がいた。

いわゆるバブル景気の頃から増えてきたのが、遺産相続に絡む盗聴。もちろん、兄弟姉妹の間で盗聴しているのである。こういう場合は、盗聴器が出てきた時、「ありがとうございます」のひと言で終わる人と、なぜ盗聴されているのかを、不自然なほど饒舌に語る人とは、態度は二分されるそう。

ヘア・ヌード時代になって多くなったのは、親が娘を盗聴するケース。当然、調査の依頼人は娘である。

「娘の格好がだんだん派手になっていく、与えている小遣いでは買えそうにないものまで持っている。そこへきて、テレクラだの売春だのつていう話題が、週刊誌の広告やテレビ番組で流れるでしょう? 思い余つて両親は娘の部屋に盗聴器を仕掛けるんですね」

親には絶対バレない自信があつたのにと不審に思つた娘が部屋の調査を依頼してくるのだそう。



最近は妻の浮気を夫が心配して、自分が仕事に出かけて留守中の自宅に盗聴器を仕掛けるケースが増えているという。

「妻の浮気がわかって、夫の側から離婚を言い出すことはほとんどないようですね。逆に、夫が浮気をしている場合は、ほとんどが別れていますよ」

男性が弱くなってしまったからなのだろうかと言ふ小川は言う。

小川によれば、アンタなんか盗聴してもなんの得にもならないよ、というような人などいないというのである。不良娘だったり、浮気している妻だったり、財産分与で揉めていたり、派閥抗争の真っ只中だったりする。ただの市民でも、盗聴されるには盗聴される理由がそれなりにあったりする、と。アヴァの河村は、盗聴器なんて普通の家庭からは出てこないと言っていたのだが……。

「盗聴器の発見調査といっても、技術のレベルにはいろいろありますからね」

と小川は苦笑する。

たとえば最近の盗聴器は巧妙で、発信機の周波数も普通の「盗聴電波受信！」などと謳われたマルチバンドレシーバー程度では受信できないものも増えている。どんな盗聴器が出回っているかをリアルタイムに知っている業者でなければ、正確な盗聴器発見は難しい。

マイクロ電子では二人一組でチームを組んで発見作業を行なう。現在、三組、六人の調査員がいる。マイクロ電子は盗聴器の製造販売も行なっている。

もうひとつこの日、私はどうしても小川に聞いてみたいことがあった。それは、マッチポンプだという非難に対して、どう思ふかということだ。

そう言うと、小川は、マッチポンプという表現は当たっていないと、心外そうな表情で言った。

マイクロ電子では、いわゆる「流し」の盗聴器発見はやっていない。「流し」というのは飛び込みの調査のことである。調査車輦で路上を走り、盗聴器からの電波をキャ

ッチすると、「おたく、盗聴されてますよ」と、オフィスや民家のドアをノックする。法人などの顧客がない盗聴器発見業者は、流してマーケットを開拓していく。

マイクロ電子の場合は、あくまで調査依頼のあった仕事だけをしているのだから、断じてマッチポンプなどではないと小川は言う。

「卑怯な盗聴、明らかに犯罪であるようなケースもあります。でも、情報のセキュリティとして、やむにやまれぬ事情で情報機器に頼っている場合もあります」

ようは使う人の問題であって、盗聴問題が報道されるたびに識者がコメントする、盗聴器の法規制などという次元で解決できることではないと言ふのだ。

「盗聴という言葉には悪いイメージがあります。でも、そのほうがかえって仕掛ける側には心のブレーキになっていていいのかもしれない」

小川は苦笑する。

(文中敬称略)



# 飛ばし屋とラブホテル、盗聴、その飽くなき攻防戦！

主流はバッテリーのいらぬ微弱電半永久タイプ。電話の中、ベッドパネルの中、コンセントの中……。仕掛け方もどんどん巧妙になってきて、どう見ても基盤の二部にしかみえないんです。

田口嘉孝（フリーライター）

「盗聴器に注意！ 企業秘密の漏洩、プライバシーの侵害防止 ○会社○政治団体○組合○大学○一般家庭——◆派閥争い◆産業スパイ◆総会屋対策◆愛情のもつれ」  
「漏れた情報を取り戻すことは、絶対に不可能。被害・損害を受ける前に、万全の対策！」

現代版「壁に耳あり、障子に目あり」、盗聴防止コンサルタント・盗聴器発見調査の広告コピーである。世はまさに盗聴時代。夫や妻の浮気調査に始まって、ライバル企

業の情報収集まで、いつどこであなとも、思いもかけず盗聴されているかもしれない——というわけである。

べつにやましいことはなくとも、盗聴されるとなれば気分はよくない。しかし、誰にも知られずに人の秘密を知ることができるとなれば、興味が湧かないというのも嘘になる。「のぞき」が人間の本能的な欲望だとすれば、その欲望を満たす典型は男女の睦言だろう。とすれば、男女のための密室を提供するラブホテルは、盗聴の恰好の標

的に違いない。

ホテル経営コンサルタントでラブホテル評論家でもあるビタミン三浦氏が、ラブホテルをめぐる盗聴の事情を話してくれた——。

「置き屋」と「飛ばし屋」

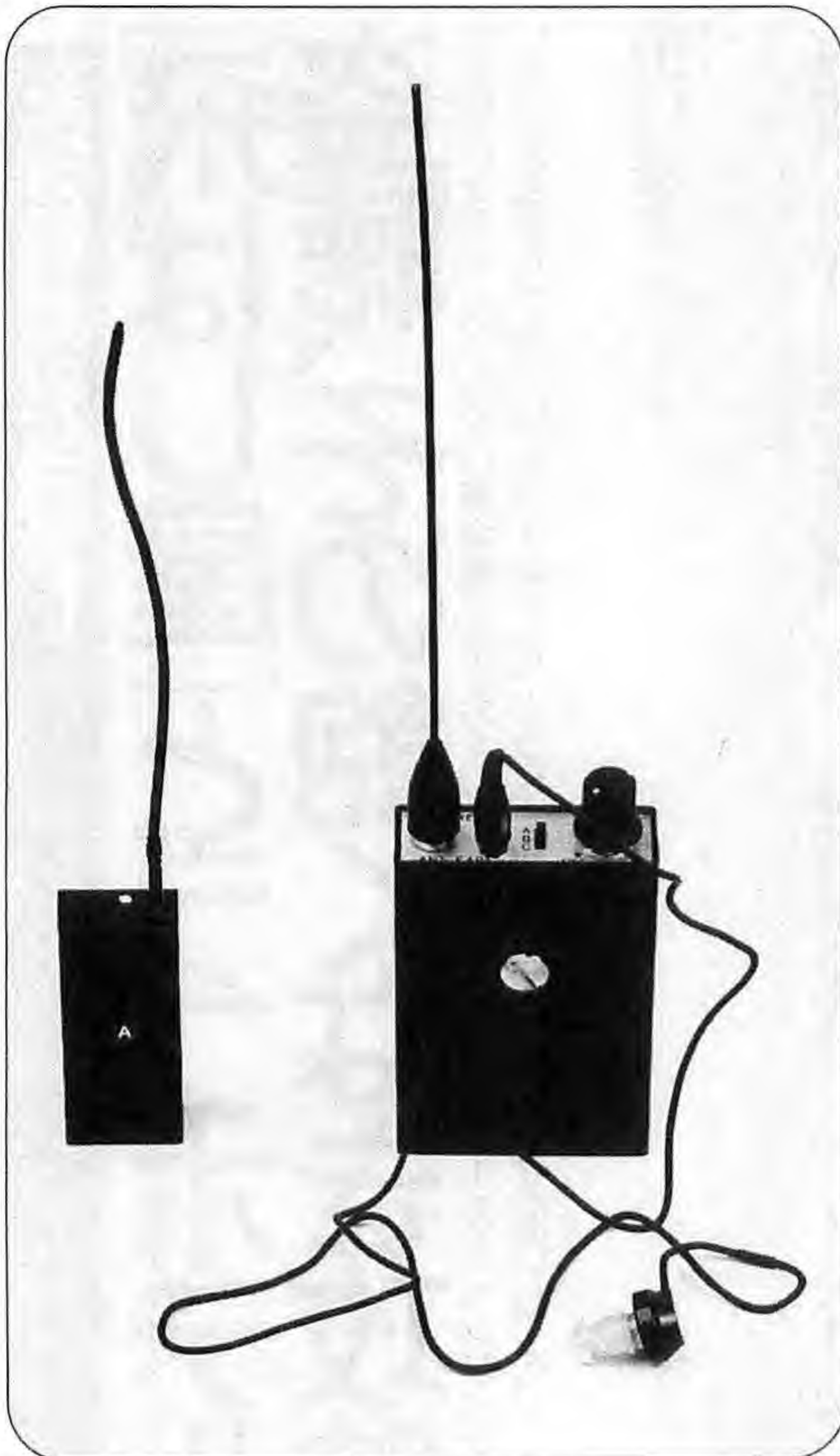
今、地方のラブホテルの入口なんかには、「盗聴防止には万全を期しております」といった看板がかかっていたりするでしょう。



僕は、これからはラブホテルにかかわらず、ホテル一般でも盗聴器というものに神経を使わなきゃいけないと思うんです。それによつて客の入りが違う、左右されるといった時期がいずれ来ますよ。逆にいえば、それだけおっぴらに盗聴器が仕掛けられているんですから、法の網をかぶせるなりなんなりの処置をとってほしいと思いますね。僕が自分で面倒を見ているラブホテルについては、三、四年前から盗聴器の発見、排

除を年に二回は実施してますよ。

じつはそれまでもラブホテルの盗聴というのにはあったんですが、最近のものは技術が進んでしまつて、なかなか素人では探しだせなくなつてしまつたんですよ。盗聴する人間には、大きく分けて「置き屋」と「飛ばし屋」というのがいるんです。置き屋というのは、部屋の空調の裏側やベッドの下などにビデオカメラやカセットテープレコーダーを据えつけていつて、あと



UHF帯送信機(リチウム電池タイプ)と受信機

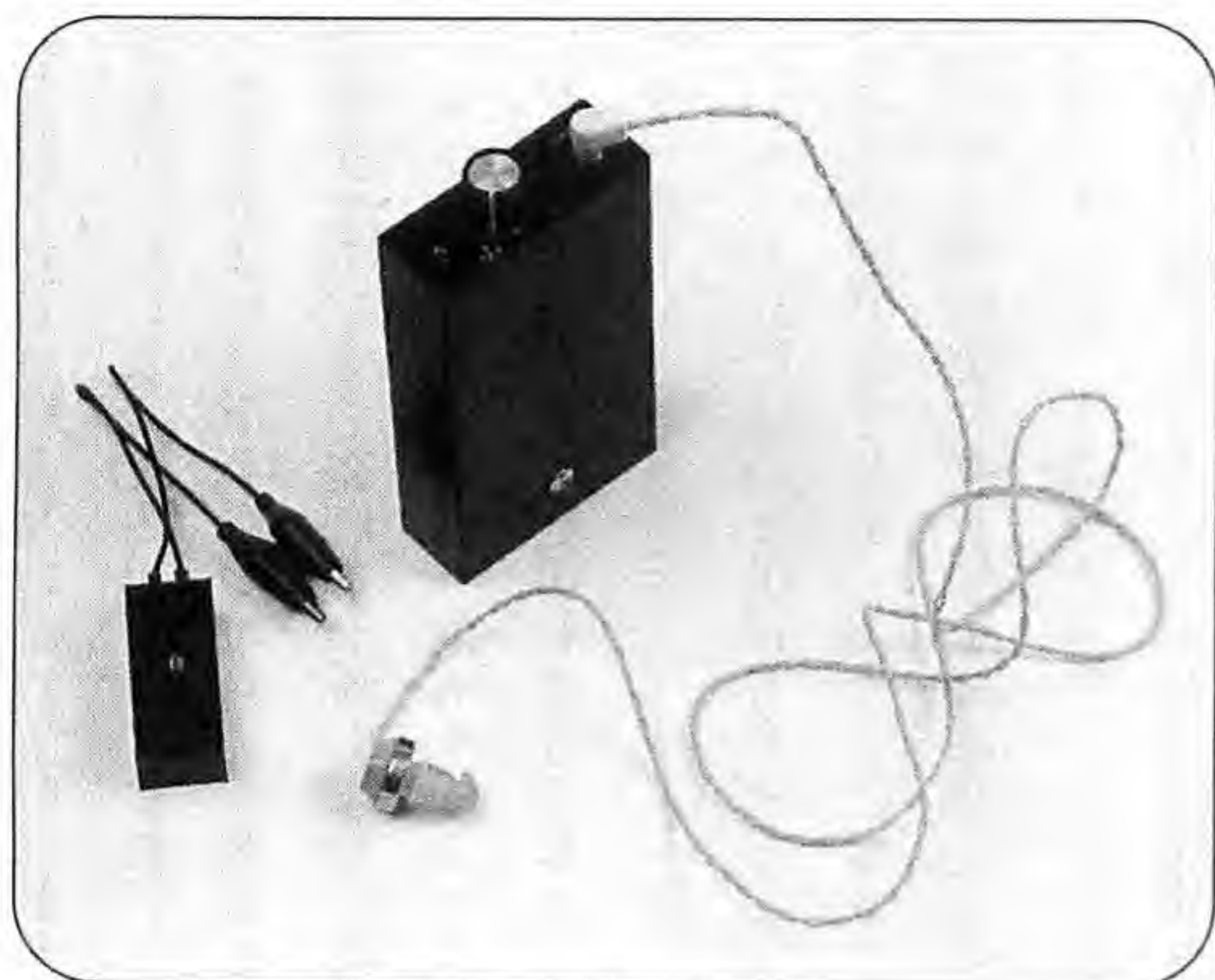
で回収に来るといふもの。飛ばし屋というのは、小型の盗聴器を設置して電波を飛ばして、それを外で受信機で聴いて楽しむというものです。以前はどちらかというと置き屋のほうが主流で、そういうカセットだとかビデオをけっこう没収していたんです。飛ばし屋にしても従来は、電池式の盗聴器でしたからいずれ寿命も切れるし、設置方法にしてもまだ簡単で、ベッドの下とか空調のところなどに置いてあるだけ。置き屋の場合と同じように、ベッドをめくるなど原始的な探し方があった。

ところが三、四年前から、盗聴の趨勢が飛ばし屋に逆転してきて、盗聴器にしても、最近のものは電池もいらないうえに、半永久的なんていうモノなんです。コンセンクトの中やベッドパネルの中、そして電話機の中に入っていたりして、そこに流れる微弱電流を利用して電波を飛ばすわけです。だから、見た目では、どこにあるのかまったくわからないし、こちらは素人で、いちいちベッドパネルを開けるなんてことはや



ってられないですからね。

それで、そうした電波を逆探知できる業者がいないかということになり、同じ電子機器ということで、パチンコ屋も経営するあるラブホテルのオーナーに、電子部品を扱っているシーコーストさんを紹介してもらったんです。そしたら偶然にもシーコーストさんは盗聴器も扱っていたんですね。モチはモチ屋だったわけですよ。



UHF帯送信機(AC100V・微弱電タイプ)と受信機

## 盗聴してんじやねえぞ

最初に探知してもらったのは、宇都宮のラブホテルでした。近くに土手があって、そこにいつも特別用もなさそうなクルマが何台も止まっていたんですよ。そこはホテルへの進上路にもなっていて、お客さんの出入りも不自由になりますからね。近づいてみると、どのクルマも男ひとりしか乗っていない。おまけに全員イヤホンをしているんです。「これはおかしいぞ」となって、シーコーストの唐沢社長に来てもらいました。

各部屋を調べてもらうと、盗聴器が何個も出てきた。あまり腹が立ったんで、盗聴器に向かって「盗聴してんじやねえぞ」と怒鳴ってやったら、土手の上のクルマは一斉に逃げていきましたよ。毎晩、少ない時でも三、四台止まっていたんですが、おそらくマニア同士のロコミで、誰それが仕掛けたから聴きに行こうと、連絡を取りあっ

てたんでしょね。

それ以来、お願いして、ほかのラブホテルでも探知してもらったんですが、たとえば全部で二十三部屋のホテルなら、そのうち十室から盗聴器が発見されるなんて具合です。おまけに、ひと部屋からふたつ、三つと発見されることもしばしば。盗聴器を仕掛けたのが必ずしもひとりじゃないっていうことですよ。それに、ふたつ、三つと出てくる部屋は、必ずといっていいほど人気のある部屋で、悔しいけど向こうもよくわかってるんですよ。

仕掛け方もどんどん巧妙になってきて、この間テレビの中にあつたものなんか、しっかりハンダづけしてありましたよ。どう見てもまるでテレビの基板の部品のひとつにしか見えなかったですね。

そうした盗聴器がよく発見されるのは、都市型ホテルよりも郊外のインターチェンジ近くのモーテルが多いんですよ。ということは、当然、アベックで部屋に入っているわけで、そうすると女の子のほうも承知



のうえ、としか思えないんですが、どういう神経しているんだと思いますよね。

こっちはラブホテルだから、お客さんのためにサービスで盗聴器を外しているんですよ。お客さんとあまり対面することもないから、「気持ちよく利用してもらおう、プライバシーを守ろう」と。

でも、あれだけの仕掛け方を見ると、やっぱり機械のこともよく知っていますね。

アマチュア無線や電子部品関係のことをよく知っていて、そのうえスケベ心から盗聴したり、覗いたりというふたつの趣味をもつのか、それともスケベ心のほうが先に立って、そのために機械のほうも勉強しているということか、どっちにしてもかなりのマニアですよ。

だいたいどのメーカーでもそうみたいなんですが、毎年、年が変わると、従来の探知機では探知されない最新の盗聴器を発売するんです。唐沢さんのところもそう。

だから、僕が探知の依頼をすると、今度は従来の探知機では探知されない盗聴器の探

知機を持ってくるんですね。新陳代謝が激しいというか、まるでイタチの追い駆けっこです。

ですから、じつをいうとこれもへんな関係なんですよね。互いに敵でもあり、味方でもあるというか。なにしろ、唐沢さんに探知してもらって発見した盗聴器が、じつは唐沢さんのところで売ったものだったなんてこともあるんですから。

ただ、現実問題としてホントにたくさん盗聴器が仕掛けられてますからね。先ほど、これからはラブホテルにかかわらず、ホテル一般で盗聴器というものに神経を使わなきゃいけないと言いましたが、じつは都内の一流ホテルでも盗聴器が仕掛けられているところがあるんですよ。政治家などがよく利用するある電鉄系のホテルですけども、ひよっとしたらと思い、シーコーストさんに探知機を借りて入っていったら、案の定、受信できたんですよ。そのホテルには友人が勤めていたんで、その話をしてあげたんですが、どうしても認めようとはし

なかったです。信用にかかわるから、盗聴器が発見されたという事実を残したくないんでしようね。それとも、逆に盗聴器を取っちゃうと、政治家が利用してくれなくなるというんで、黙認しているんですかね。その探知機を持って、丸の内界隈を歩いた時は、最高におもしろかったですね。社長室とか重役室とかのヒソヒソ話が全部入ってきて、「今、カネがあれば、株でいくら儲けられるのに」と、悔しがる声も聴こえてきましたからね。

### 微弱電半永久タイプ

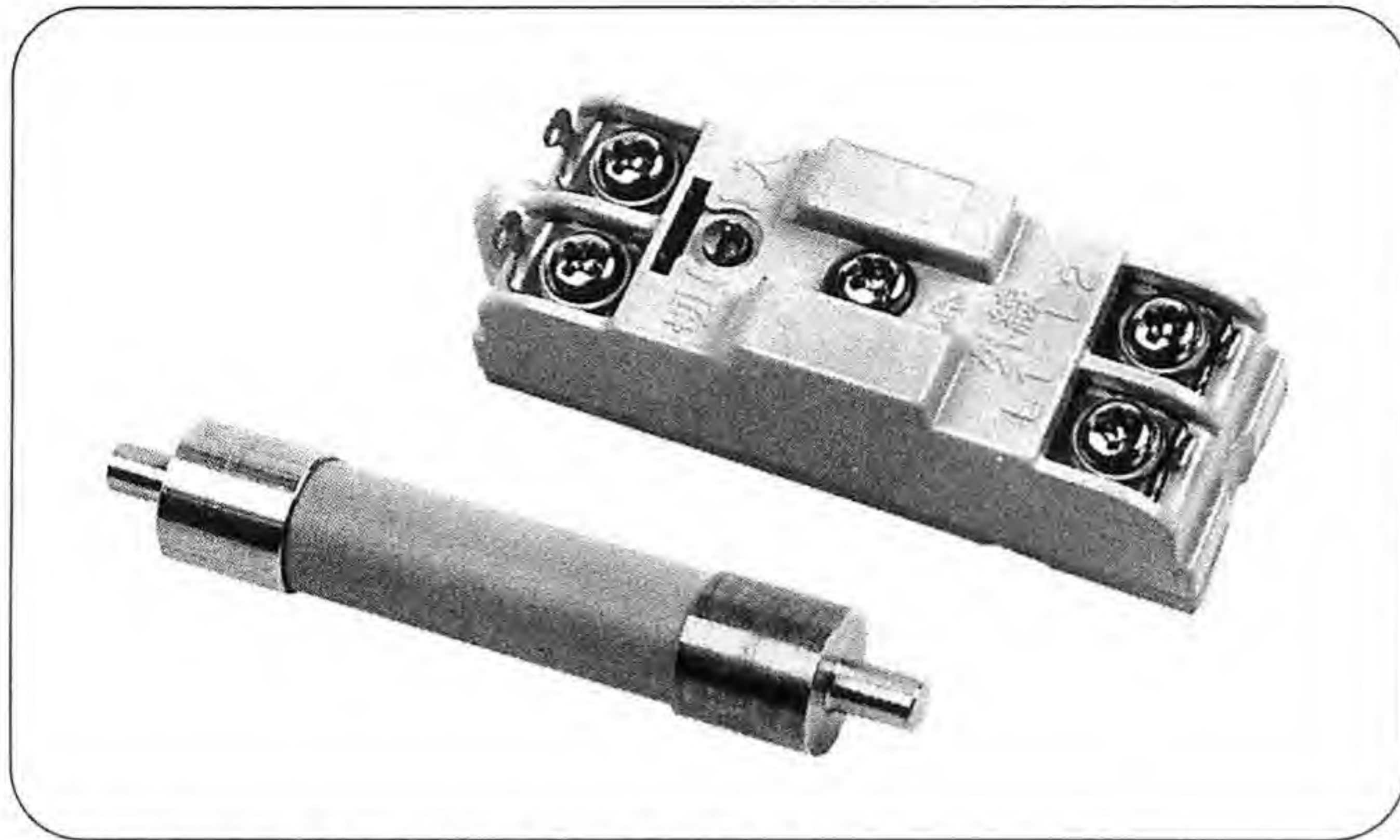
ラブホテルどころか一流ホテルまで仕掛けられているとあっては、盗聴器もまさに野放し状態。盗聴器の販売もすれば、探知発見もする、時には客の依頼で盗聴器の設置もするというシーコースト社の唐沢一良社長が現在の盗聴事情を語ってくれた――。

今、盗聴器の主流は電池のいらないう半永



久的なものになっています。電池がいらない分、大きさもかなり小さくなっています。半永久的というのは、たとえば電話を例にとるとこういうことです。

電話には一五〜一八ワット程度の微弱電流が出ていて、通話中の状態になると四〇



新・旧電話ヒューズ型発信機(UHF・FM帯、半永久タイプ)

ワットの電流が流れるんです。盗聴器の作動は微弱電流で済みますから、それを利用して発信するわけですよ。盗聴器は電話機の中に仕掛けるんですが、最近では電話線の接続部分がクリップになったでしょ。そのため難しくなって、今電話機の盗聴は少なくなりました。ラブホテルの電話なんかも、ほとんどがクリップ式になっていますから、そういうところでは、まずないですね。それでもクリップ式の電話機に取り付けようとすればホントに超小型になって、値段も高くなりますから、そこまではしないでしよう。

発見の難しいのは、部屋の外側にある還元器に設置するヒューズ型の盗聴器ですね。外目には、普通のヒューズと変わらない。というよりも市販のヒューズを買ってきて、その中に盗聴器を仕込んであるんです。それを電話の配電盤にポンと差し込むだけ、それで盗聴ができてしまう。オートリバーのカセットデッキとセットになっていて、いつ電話がかかってきても、受話器を取っ

た瞬間にカセットが回って、全部録音されるようになってる。会社とか家庭に取り付けられたりしますよ。

実際の盗聴器の探知発見作業ですが、依頼を受けて、お客さんの建物に入りますよね。で、まずはどこの部屋に仕掛けられているか追っていきます。部屋を突き止めたら、そこから勝負なんです。探知機と音波発信器の両方を使ってエリアを絞り込んでいくんです。ウチで使っているのは、盗聴電波をキャッチするだけでなく、その内容を鮮明に聴くことができる。同時に、それがどこに仕掛けられているかも探せる代物です。そこが違うんで、十万円以下のものはキャッチするだけで使い物にならない。特注じゃないとつくれないので、一台三十四万八千円もするんですが、さる官庁にも三台ほど納めていまして、性能は折り紙付きです。

よくテレビの番組で、盗聴器を発見するといつて、ワゴン車に乗って探してますよね。しかし、実際はあれではいろんな電波



を拾ってしまったって、かえってどこにあるかわからないんです。ただ無差別に探しているだけで、いってみればマニア用の機械なんですよ、あれは。ただ電波をキャッチするだけの機械ですから、盗聴器が一〇〇

%仕掛けられているといっても、それが見つかるとは限らない。また電波が入ってくるからといって、それがホントに盗聴器のものかどうかは定かじやない。たまたま玩具のトランシーバーが同じ周波数だったと



シーコーストで使用する盗聴発見機

いう可能性もあるわけです。ですから、テレビでやっているのはインチキ臭いですし、ヤラセもいいところですよ。その点、ウチの場合は、依頼されて建物まで行くわけですから、無差別に探す必要もないわけです。依頼されない限り、たとえ盗聴されていても関係ないわけで、ましてそれで対価をもらうなんてとんでもないですよ。

探知機も最初の頃は、簡単につくりで、バンドも一チャンネルか二チャンネルのものしかなかったんですが、当時はそれでもすぐに発見できた。ところが設置する場所がどんどん巧妙化して、対応できなくなり、それに応じて探知機の精度が上がっていったんです。現在、旧型で、八、十数万円の安いものは出ていますが、やはりほとんど使い物になりませんね。ウチで開発した探知機は高いですが、その性能は抜群です。地方のホテルのオーナーなども口コミで買いに来ますよ。おもしろかったのは、この前大阪から来たお客さんですね。売らなかつ



たですけど、脱サラして、自分で、盗聴器の発見の仕事を始めたいと買い求めに来たんです。

近く改良型を出しますが、もともと、探知機の開発はそんなに難しいことではないんですよ。というのも、盗聴器をつくっているメーカーはそんなに何社もあるわけではないですから、どこで何をつくっているかわかっているんです。そして実際には、そういうメーカーで探知機もつくっているわけで、マッチポンプじゃないですけど、手の内は全部わかっているんですよ。

## 盗聴器取り付け

もともとウチは、盗聴器の販売をやっている、三浦さんから声が掛かるまでは、探知業務のほうはやってなかったんです。だから、探知発見して、取り外すというのはここ数年の話で、歴史は浅いんです。もともと、盗聴器を排除する機械が欲しいという依頼は以前から多かったんですがね。

ですから、探知発見業務は、今のところラブホテル関連がいちばん多いんですが、このところ個人とか会社からの需要も多くなってきたんです。ウチは盗聴器の取り付けもやりますから、逆に発見するのではないかということで、秋葉原で聞きつけて来るんですよ。

おもしろいもので取り付けも、今年の春、テレビで「盗聴器が危ない」的な話を取りあげてから、急に依頼件数が増えました。一般個人からのケースもありますが、ほとんどは会社の経営サイドからのものですね。

個人の場合は、ご他聞にもれず浮気調査ですね。夫や妻が誰と何を話しているか聴きたいと電話器に取り付けることが多く、先ほど言ったように録音用のオートリバーのカセットデッキとセットで販売します。やっぱり田園調布あたりの、おカネ持ちですね。

会社の経営者の場合は、中小企業の社長さんが多いんですが、盗聴器をかつてのビジネスホンと同じようにうまく利用してい

るようですね。ビジネスホンでは秘話装置というのがついていて、社員が電話で話している内容を、もう一台の電話で聴くことができたんです。それを今は盗聴器でやっているというわけで、会議室に仕掛けることが多いですね。

「社員の教育のために使う」とか、「会議に出られなかった時のことを考えて」という理由ですよ。それと「社員が自分のことをどう思っているかを知りたくて」というのも多いですよ。社長は孤独というわけですよ。

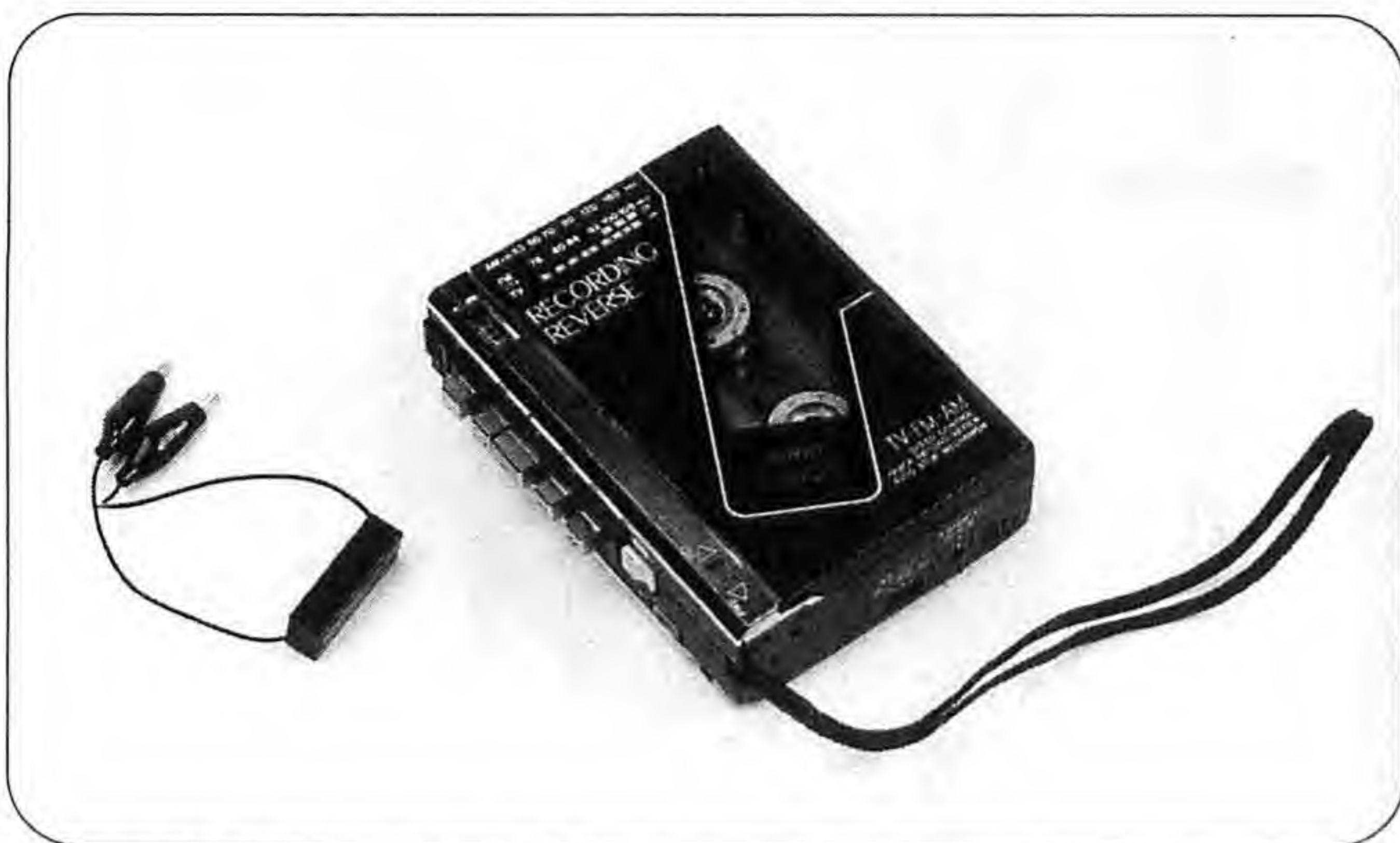
たいていは、社員のいない日曜日に取り付けるんですが、一度、依頼されて取り付けた翌日、電話がかかってきて「やっぱり後ろめたいから取ってほしい」と言われ、すぐ取り外しに行ったことがありますよ。

それから切羽詰まった事情から、取り付けを依頼されたケースもあります。通常、盗聴器を何のために取り付けなのか、そのあとどうしたかなど、細かい事情は聞かないものなんですが、この場合は、あとでお



札の電話があつて事情がわかつたんです。

当初、「社員の動きがおかしい、不審な点がある」というんで、日曜日に会社に行つて、何人かの社員の机の電話器に盗聴器を仕掛けたんです。どうしても取り付けてほしいと必死でした。そして結果は、社員数



電話盗聴機と自動録音テープレコーダー

人がつるんで自社の商品を横流ししていたことが発覚したというわけです。もちろん、即刻解雇ですよ。

でも、よっぽどうれしかったんでしょうね。もともと不景気で会社の状態があまりよくなかつたところへ、横流しをそのまま続けられていたら、会社が倒産するところだった。だから助かつたというんで、それでめずらしく、お礼の電話がかかってきたんですよ。

探偵社とかからの依頼ですか？　ウチは探偵社からの依頼はお断りしています。これは盗聴器メーカーから聞いた話なんです。盗聴器絡みの犯罪が起きた時には、どこかで探偵社がかかわっていることが多いんだそうです。あまりそういうことにはかわりたくないですからね。

私どもはあくまでも、お客さんからの依頼に基づいて盗聴器を取り付けるのであって、勝手に付けることはありません。それは犯罪ですからね。

## 二十四万個の寄生虫

盗聴器取り付けの料金は、十二〜二十万円という。交通費などの実費と諸経費、それにプラス盗聴器、受信機などの代金である。盗聴器はレンタルせず、すべて買取り。安いもので五〜六万円、通常のものは八〜十万円（ちなみにオートリバーズの力セットとのセットの場合は八、九万円）で販売する。

この半年で、シーコーストにあつた盗聴器の取り付けの依頼は、五、六十件に及ぶ。一件当たりの単価をかりに二十万円と見積もれば、五十件で一千万円の売上げ。コストは主に盗聴器セットの仕入れ代金で、約三分の一。受注発注で在庫を背負うこともなく、あとはペンチとドライバーさえあれば済むわけだから、一千万円のうち約三百万円が原価で利益は約七百万円。けっこう商売になる。

ちなみにラブホテルの盗聴器の探知発見



業務は、ホテル一棟につき十五万円、盗聴器を一個発見するごとに二万円が追加される。盗聴器は一個一万円の下取りするので、追加料は差引き一万円ということになる。

将来性があるかとなると、さあ、どうでしょう。ただ先日、札幌の業者が、「盗聴器の商品が品切れ、足りない」といつて探しているという話を聞きました。地方だとなかなか手に入りにくいのかもしれませんが、盗聴器は手づくりで大量生産できないうえに、業者も限られているわけですから、



電卓偽装発信機(UHF・FM帯)

どうしても生産が追いつかないといった面はあります。もちろん、需要が多いということはいえるでしょうね。

メーカーは、いわゆる「四畳半メーカー」がほとんどで、東京近辺だけでも二十〜三十社ぐらいはあります。ひとりですべてやっているようなところが多いんです。ウチも一社抱えて、電子部品などを納入して発注、盗聴器をつくってもらい、それを販売しているわけです。

今、ウチのラインだけで五モデルの盗聴器がありますが、月に合計、一千個生産しています。かりに東京近辺の四畳半メーカーが二十社として、どの社も一千個つくっているとするれば、月に二万個、年間にすれば二十四万個の盗聴器が生産されている勘定になります。そしてそのどれもが基本的に在庫を背負わない受注発注の生産ですから、つまり、製作した盗聴器のほとんどが売れているということですね。

これだけの数の盗聴器が売れていて、しかもただ持っていて楽しいという商品では

ない。みんなどこかに消えている。必ずどこかに仕掛けられているというわけです。

盗聴器にも、電卓型、時計型、カセット型とか、それこそいろいろなタイプの商品があります。それぞれ市販のメーカー品を買ってきて改造し、内部に盗聴器を仕込むんです。ですから、まったく外見からはわからない。まあ、いわゆる寄生虫みたいなもの。

だから、ある日家に帰ってそれまで見たこともない時計とかが置いてあったら、気をつけなきゃいけないですよ(笑)。

笑い話で済むうちはいいが、案外、身近なところで盗聴器が仕掛けられている可能性もないわけでない。

我われの知らないところで、我われのことをよく知っているまったく赤の他人がいるということなのかもしれない。



# 僕にとつて盗聴は愛や恋以上のもの

女子高生の処女売春から、

不倫、痴話ゲンカ、

トカレフ密売交渉まで、

マニアが語る、めくるめく盗聴の世界！

田口嘉孝（フリーライター）

いまさらながらに、なるほどマニアというものはいるものだな、と思うのである。

松山英司（仮名）、三十五歳。都内の某証券会社に勤務。独身。結婚したことはない。盗聴歴一年——盗聴マニアである。仕立てのいいスーツをスツキリ着こなし、日常はどこにでもいる感じのよいビジネスマンだが、話がこと盗聴へと及ぶと、目を輝かせて、まるで自分だけの世界に入りこんでいくかのようである——。

## あ、こいつか

ラブホテルを盗聴していておもしろいは、終わったあとにアベックがホテルから出てくるじゃないですか。その時のふたりの顔を見るのが快感なんです。「あ、こいつか」なんて、へんに納得したりする。

部屋を出る瞬間まで盗聴していますから、そのふたりだということがわかるんですよ。盗聴して声だけ聞いているのもおもしろ

いにはおもしろいんですが、でも、「アハ、ウフン」だけじゃね、やっぱりつまらなくなってしまう。「こんな会話している女のコつて、どんな顔しているんだろう。あれ、こんなかわいい顔してたの」だとか、盗聴しながらあれこれ想像してたことを最後に確認するのが楽しいんですよ。

盗聴している最中にHな気分になることはないですけども、アパートの部屋で、「ああこういう会話あったな」と、思い出しながらオナニーをすることはありますね。



今は、平均して週に一、二回、出かけます。昼間はアベックも少ないし、状況もたいたことがないから、行くのはどうしても夜になりますね。その日、ギャンブルで負けてクサクサしている時だとかに、ウサ晴らしのために行くんですよ。なんだか放火魔の気分なんですよね。ひとりで部屋にじっとしているのがいやだなという時に、盗聴に行つてストレスを発散させるんです。他人のそうした会話を聴いていると、なぜか気が紛れるんですよ。自分の性生活は、どちらかといえば淡泊なほうなんです。だからですかね、他人のが気になつて、「このふたりのアハン、ウフンは長いな」だとか、それでけっこう満足してしまふんですよね。盗聴を始めたきっかけは、「仕事に役立てることができないかな」と思ったことです。僕は証券会社の情報収集担当なんです、何かいい情報が得られるんじゃないか」と受信機を買ったのが最初でした。

インサイダー情報だとか規制がうるさくなつて、情報が入りにくくなりましたから

ね。それまでどちらかというインサイダー情報でメシ食つたほうだったんで、「何かいい方法ないかな」とずっと考えていたんです。ちょうどそんな時にテレビで盗聴の話をやつてたんで、それじゃあ、やつてみよう、と。目に見えない電波から、いい仕事ができるんじゃないかと思つたわけです。

だけど、実際にフタを開けて聴いてみると、そういう情報は全然入らないんです。今までに聴いたのでも、せいぜい弁護士と肉屋さんの会話で「店をたたむしかない」ぐらいの話。逆に、思いもかけず男女の会話はどんどん入ってくるわけです。買ったばかりの頃におもしろくていろんなところで聴いてたんですよ。で、試しに渋谷の円山町近くで聴いたら、誰かが仕掛けた盗聴器の電波が僕の受信機に入ったんです。それがきっかけで病みつきになつてしまった（笑）。

実際、今、あちこちのラブホテルに盗聴器が取り付けられていて、受信機を持って

歩くだけで入っちゃうんです。それで、僕も違う方向に興味がいっちゃったというわけです。

## 盗聴体験

じつは僕自身、盗聴器を仕掛けたこともあるんですよ。仕掛けた場所は、男と女の会話がおもしろいなと思つてたんで、ラブホテルとかファッションヘルスだとかです。願望としては、そのほかにも女子校生の更衣室だとかデパートの着替えるところとかにも仕掛けたいんですが、なかなか難しく。知り合いの女のコに頼んでも思うんですけど、どうも協力してくれそうもないです。しね。

僕の盗聴器は電池式のものですぐ電池が切れてしまふんで、電池の交換をしなければならぬのが難点なんです、物が小さいです。からね。一緒にいる女のコの目を盗んでベッドの下などにポツと置いてくるんです。



ラブホテルに仕掛けた時は、次に行った時に電池を交換するか、「ここはおもしろくないや」と思ったら、そのまま回収して帰ります。ファッションヘルスの場合は、やっぱりわかつちやうんでしょね。隠したつもりだったんですが、もうふたつなくなっちゃいました。なくなったことはすぐわかるんで、べつに取りにも行かないですけどね。

だから、今まで盗聴器を四個買ったんですが、今は二個しかないんですよ。一個二万円弱しますから、ラブホテル代とか女のコとの食事代なんかを入れると、けっこうおカネのかかる趣味なんですよね。今もひとつはラブホテルに仕掛けてありますが、そろそろ電池の交換時期だと思ってます。電池がもつのは一週間くらい、改造しても一カ月間ですかね。改造といっても、そんなにたいした技術が必要というわけではないんですよ。抵抗を落とす程度ですから、昔、中学生だった頃、ラジオをつくった程度の知識で済むんです（ちなみに、プロの話

では改造しても一カ月はもたない。おそらく、ほかの人間が仕掛けたものを偶然聴いているのではないかという）。

ふたつの盗聴器のうちのもうひとつですか？ もうひとつは、今ソープランドに仕掛けてあるんですよ。新宿の近くです。この間行った時に置いてきたんですが、じつは今、失敗したかなあと思ってるんです。ソープランドの場合、回収がむづかしいんですよ。取りに行こうと思うんですけど、今度行った時、同じ部屋に入れるとは限りませんよね。前と同じ女のコを指名すれば同じ部屋に入れるかもしれないとも考えたんですが、ちよつとよくわからないんで、まだ行ってません。ラブホテルだったら、自分で部屋を選べますけどね。そこがまだ盗聴歴一年、素人の浅はかさなんですよ。そこまで考えてもいなかったもんでね。あとは、パチンコ屋さんにも仕掛けたことがあります。僕、けっこうパチンコが好きなんですから、釘師がやってきて「この何番台が出るようにしようか」なんてい

う会話が聞きたければいいなと思って。パチンコ台の棚の下に、ガムテープでくっつけたんですが、結局、何をしゃべっているのか皆目わからないで、ただガシャガシャと音だけしか聴こえなかったんで、すぐ回収に行きました。

## え、こんなの私に使わすの

これまでの印象に残っている盗聴ですか？ いろんなのがあって一概に言えないんですが、女子高生がカネで処女を売ったのを聴いたことがありましたね。ホテルから出てきた時見ましたから、女子高生に間違いありません。大きな鞆を持って、たぶん中に制服が入ってたと思いますが、高校一、二年くらいのかわいいコでしたよ。

会話を聴いていると、女子高の友だちの紹介で処女を売ったと思うんですよ。男は三十五歳くらいで、遊び人風でしたね。最初に、「ホントに処女かどうかまず確認するよ」





なんて言って、しばらく沈黙が続いて、

「じゃあ、これ十万円」

って。男も手慣れたもんでしたね。女の

コが、

「何をつけているの」

と言うと、

「スベリのいいように、ローションを塗っているんだ」

そして、いきなり、

「とりあえず、くわえろ」

「え、こんなのくわえられないわよ」

「最初はみんな、くわえるもんだから……」

それからガサガサと音がするだけで無言

となって、途中から、

「痛い」

「力を抜いて」

と、ちよつと緊迫した状態になりました。

コトが終わってから、女のコが後悔した

んでしようね。すると男が、

「お前の処女は俺が十万円で買ったんだから幸せなことだぞ」

とか言ってる。女のコが男に名前を訊い



ても、教えないで、

「必要な時には、レイコに連絡するから」

とだけしか言わない。

かわいい女のコでしたから、そんな男にもったいないなと思いましたね。翌日なんて、女子高生を見るたびに、こいつだったから十五万円、こいつは五万円なんて、計算しながら歩いてしまいましたもんね。

それから、これはファクションヘルスを盗聴した時の話なんです、男のほうがつてきたものを鞆の中から出したんですよ、うね、

「え、こんなの私に使わすの」

という感じ。僕もえっ、何かなと思ってたら、

「これは私、まだやったことがないから」

と女のコが言うんです。

「僕のは使わなくていいから、これを試させてくれ」

って。しばらくして、ウィーンと音が鳴りだしましたから、たぶん、大人のオモチヤの電動こけしでも使ったんじゃないです

か、びっくりしましたよ。

あと、ソーブランドで、保険のセールスマンがセールスしてたなんてこともありましたよ。最初は普通にやってたわけですけど、けっこう早く終わって、

「あ、お客さん早いわね」

とか言われちゃって、「あ、じゃあ、終わったんだ」ってたら、そのあとに話が始まったんです。何を言ってるのかなとよく聴いてみるとこれが保険のセールス。「今月二十日までになんとかお願いします」

なんて。外資系のPという生命保険会社なんですけど、女のコが、

「Pなんて聞いたことないなあ」

と言ったんで、会社名もわかったんですよ。男はけっこう必死でセールスしてたから、思わず吹きだしちゃいました。

最近是不景気のせいか、クラブのママもたいへんなようですね。大久保のホテルを盗聴していた時、年配の客とママの会話を聴いたことがあります。資金繰りのために、

ママが身体を張ってるという雰囲気でした。

「お店のソファを買い替えたいんだけど、今景気悪いでしょ。援助してよ」

それとは逆に景気のいい話もあって、「お前に店をもたしてあげようか。マンションを買って、月々二百万円払うから、俺の女になれ」

って。そう言って、キャッシュで二、三千万円を見せている感じでした。世の中、けっこうカネ回りのいいところもあるんですよ。

男と女の痴話ゲンカというのも、聴いておもしろいですね。その時は、女が

「えっ、もう終わったの」

って怒りだして、男が体調悪いからと弁解すると、

「ひどいわ、三秒で終わっちゃって。それの中で出しちゃったでしょ」

男はただ「ウン」と小さな声で頷いたあとに、

「けど、俺三秒じゃないぜ。十八秒もったよ」





と言いつ返した。そうしたら、

「いや、三秒だったわよ」

「そんなはずはないよ」

と言いつあいになつて。結局、男は、「二回目は長くもたすから、三十分時間をくれ」と言うんですが、女はシャワーを浴びてすぐ帰つちやいました。

あとラブホテルはよく不倫が多いとか言いますけど、これもたしかに不倫なんですけどちよつと物騒で、奥さんとかその女が、

「ダンナとうまくいつてないから、なんとかしてよ。けつこう保険に入っているからおカネもたくさん入るわよ。保険金がちゃんと入るようにサバいてよ」

と。さもダンナさんを殺してくれといった口調で、そういうことを言うくらいですから、相手の男はヤクザかなんかだったんじゃないでしょうか。ホテルから出てくる時見たんですけど、たしかに恰幅のいいヤツちゃんという感じでしたね。奥さんのほうは、二十五、六歳と若かつたんですが、



ケバいい女でした。その時は結局、男が、「そういうのには手を出さない」

という言い方で断ったんですけど、そうとうプロなのかなと思いましたよ。

おっかない話といえば、いつだったか、怖かったのはチャカ話ですよ。トカレフというんですか、ロシア製の拳銃を「一丁、十万円から二十万円でどうだ」なんていう話が聴こえてきたんです。値段の交渉だったと思うんですけどね。拳銃のことをチャカと言ったり、僕ら素人には専門用語が多すぎて、話の内容はよく理解できないんですが、マメ五十発という言葉が出てきましたから、おそらく、実弾五十発と言ってるつもりなんだろうなと想像したりしました。

この時もじつは、新宿・百人町のラブホテルの盗聴をしていたんですよ。で、初め声が、おっさんの声だったんで、受信機のチャンネルを切り替えようと思ったら、突然、チャカだとかカネの話になったんです。何かなと思ったら、そのうちトカレフという言葉が出てきた。それを聴いて、僕も一

瞬、警察に知らせようという考えが頭をよぎったんですが、まさか盗聴していて知りましたなんて言うこともできませんね。それっきりにしましたけど。

ラブホテルの中で携帯電話をかけたら、だいたい誰かに聴かれてしまうと思ったほうがいいですよ。これは人に聞いた話ですが、「オートマグナム・四五口径と実弾五十発を百万円でどうだ」なんていう話とか、覚醒剤の話なんて、ホントに多いっていいますものね。

## マニア

この一年、ずっと盗聴してきて、これまでに少なくとも週一回として約五十回は出かけたことになりました。正直いって、近頃は女のあえぎ声っていうのも、裏ビデオを見すぎた時と同じで飽きちゃって、つまらなくなってきたんですよ。

それで、今考えていることは、先々探偵社なんかに依頼されて盗聴器を仕掛け浮気

現場を盗聴するだとか、それでメシが食っていければいいなということなんです。僕はサラリーマンを十数年やってきたんですけど、バブルが崩壊したせいもあって、このままいいのかなと考えてしまっていますね。

手に職をつけたいなという感じで、料理人みたいな感覚なんです。楽しんでやれて、おカネも稼げる。趣味と実益を兼ねているのが僕にとっては盗聴なんですよ。

この前、テレビで見たんですが、ライバル企業の情報収集のために盗聴している人が、一回につき二百万円稼ぐというんですよ。そして「ちよっとした盗聴器を取り付けるのでも、三十万円はくれる」と。それ聞いて、これはおいしい、ボロい仕事だと思ったんです。今のところ具体的な手掛かりはないんですけど、盗聴器を仕掛ける会社に就職できたらいいなとも思っています。

今、多少気になっている女のコがいるんですけど、でも僕のような人間とは付き合





わないほうがいいかもしれないと思うんですよ。女のコに惚れてくるとなにかと気になるじゃないですか。僕自身、そのために、女のコのアパートに盗聴器をセットす

るような人間になってしまったかもしれないという気がするんですよ。盗聴していると、普通の人よりは猜疑心が強くなってくるんです。べつに後悔しているわけでも

ないんですけど、たしかに女のコに関しては、「怖いな」ってへんに疑い深くなっちゃいましたよね。さっき話した話もそうなんですけど、ある時フアッションヘルスの会話で女のコがお客さんに「また指名してね」と言ってるんですよ。

「ここに来て半年経つんだけど、あなたみたいな素敵な人に出会ったのは初めて。私はあなたみたいな人と出会うために、ここに勤めたのかもしれない」

とかね。そう言われれば、男もまんざらじゃないですよ。おまけに女のコが、「今度も指名してね。あなたと一緒に住んで私があなたを養ってあげる」ですって。

ところがしばらくすると、その同じ声の女が、舌の根も乾かないうちに次のお客さんにもまったく同じことを言ってる。ひでえ女だなと思いましたよ。都会の女のコって、怖いってね。多少、女性不信気味なんです。

ですから、今の僕にとって、ひよっとし



たら盗聴は趣味以上のもの、たぶんそれがないと自己崩壊してしまうくらい魅力的なものなんですよ。盗聴器があれば、愛や恋よりもそのほうがいいくらいに、僕自身、自分のことをマニアになってしまったと思っています。スリルあり、快感あり。しかし、これはついこの間のことと言おうかどうか迷ってたんですが、じつはそんな盗聴の魅力がふっ飛んでしまうような出来事に出くわしました。

## 発覚！

その日は土曜日で会社も休み。葛西のほうでラブホテルが増えているという話を聞いていたんで、おもしろいことあるかなと、久しぶりに出かけたんです。夜中の十一時頃でした。ホテルのまわりは高い建物もなく、感度がよくて、都心より鮮明に聴こえてました。

普通、盗聴する時は、車の中でドアをロックして、リクライニングシートを倒し仰

向けになって、頭のところで腕を組んだりして聴いているんですが、その日は途中でタバコを買いに行つて、ロックするのを忘れてしまったんです。

話の内容が珍しくおもしろいんで夢中になって聴いていて。男のほうगतぶん童貞だったんですね。ほとんどの場合、男女ともお互いに慣れているから、部屋にスツと入つてきて、あとはあえぎ声、そしてスツと出ていくといった感じでワンパターンなわけですが、その時はだから、最近になく珍しい話だったんです。

お互い声は若いんですけどね、女のほうが、

「そこじゃないよ、そこそこ」

だとか言つて、妙に慣れている感じでした。そして、しばらく無言状態。たぶん、男のほうが緊張して勃起しなかったんで、女のほうがつエラチオをしてあげてたんだと思うんですよ。

で、ガサガサと音がして、ああ、これから始まるんだな、これからおもしろくなる

と思った時に、突然、ドアを開けられ、キーを抜かれちゃったんです。

ええ、盗聴しているところをラブホテルの関係者に見つかったんです。それはもうびっくりしましたよ。それまでも見つかриそうになって逃げたこともあるんですが、そんなことは初めてですからね。おまけに免許証まで取られてしまった。

「警察に突き出すぞ」なんて脅されたりしたんですが、結局、平身低頭、なんとか勘弁してもらいました。こっちは正直いって、悪いことをしているという意識がありますから、その時はもうこれで会社はクビだなと思ひましたよ。今まで盗聴してきて、スリルがあつたといえは、もつともスリルがありましたものね。

盗聴を味覚にたとえると、「すっぱい味」と言う松山。怖い反面、どうしても魅きよせられていくという。今でも週末の夜は、どこかのラブホテル近くで、耳をそばだてているに違ひない。



# 今ならあの日産マーチが 九万八千円であなたのものに

ヤマハ原付バイクが九千八百円、ハワイ六日間ペア宿泊セットが二万九千八百円……。八割、九割引は当たり前!! どれもこれもゼロが二つ足りない夢のダイヤルQ2ショッピングが、NTTの自粛で消滅するまで。

富坂聰 (フリーライター)

いやー、世の中にはホントに頭のいいヤツがいるもんだ。いまさらながらに、そんなことを思い知らされる。

一昨年の春のことだった。

「これを見てみなよ」

会社経営をする友人のOがボンと投げてよこしたのは、A4サイズの折り込み広告だった。時計や家電、スクーターからバッグまで、所狭しと並んだ高級商品の写真の隙間を赤文字の売出し価格が埋めている。パッと見には、何から何まで扱うディスカ

ウントショップのチラシのようである。バブル華やかかなりし時代、日曜日の新聞にぎっしり詰まっていたカラーの折り込み広告の、そんな一枚にすぎない体裁だ。

またOが、物好きにもディスカウントショップでも始めたのかと思い、なにげなく広告の上に視線を走らせていたが、どうも真意をはかりかねる。

向かいのソファアにどっかりと座ったOは、なにやら意味深なニヤニヤ笑いで、じつとこちらの様子をうかがっていた。

「どう? 安いでしょ」

突然、Oが口を開いた。

「そ、そうだね」

と、いい加減に答えながらも一度よく広告を見直した。

「えっ!」

 **日産マーチ**  
**9万8000円!**

《スーパーディスカウント・インフォメーション(すべて新品/保証書つき)》と銘打



たれたこのチラシ広告は、その「合計154名様のための『売ります』情報。買ったかったあの品々が、本当に「超破格値」で買えるチャンスです！」のコピーに違わず、どれもこれもゼロがひとつ足りないのではないかと疑いたくなるほどの超破格値の商品で埋めつくされていた。

たとえば、こんな具合である。

ヘヤマハ50ccバイク 定価10万4000円を9800円（10名様に限る）

ヘシャープ「液晶ビューカム」Hi8V L-HL1 定価21万円を2万9800円（6名様に限る）

ヘ日産マーチ 定価93万1000円を9万8000円（2名様に限る）

ヘローレックス16233紳士用 定価63万円を7万8000円（2名様に限る）

ヘシャネル バッグ（ショルダー）定価16万5000円を2万4800円（12名様に限る）

ヘパイオニア システムコンポ セルフイX-A90 定価20万4000円を3万9800円（2名様に限る）

00円（2名様に限る）

ヘ東京デイズニールランド2DAYパスポートとシェラトン・グランデ コーナールーム宿泊 定価11万4200円（4名様）を1万3800円（6組24名様に限る）

ヘハワイ6日間 ハレクラニホテル ペア宿泊セット 定価14万8000円（1名様につき）を1万9800円（12組24名様に限る）

目を疑うとはまさにこのことだが、同時にこんな甘い話が転がってきてほしい願望がググツと頭をもたげて、つい、

「これ、ホントにこんなに値段で買えるの？」

と聞かずにはいらなかった。なにせ「三割、四割引きは当たり前」どころの話ではない。価格の脇に躍る安さ爆発マークに縁取られた値引き率は、九〇%OFF、八〇%OFF、八九%OFFなどの数字がずらりと並んでる。

「もし本当なら、ここに出ている商品を全部買いたい！」

そう言いだしそうな衝動をようやく抑えて、こんで返事を待っていると、Oはまるで「おあずけ」をくらった犬を焦らすように身体を起こし、

「本当だよ」

と、冷静な声音で答えた。

こりやスゴイ！ 思わずポケットの財布を握りしめ、かろうじて、

「でも、どうしたらこんな値段で売れるんだ」

と聞いてみた。

するとOは「これだよ」と言いながら申し込み先の電話番号を指さした。

「はあ……。？。？。？」

こんな時、すぐにピンとくる人間でいたいと思いつながら残念ながらわからない。さらにOの言葉を待っていると、彼はクイズの出題者のような余裕を浮かべて、

「Q2だよ、Q2。ここにある商品はすべてQ2をかけさせるための餌なんだよ」と説明してくれた。



# スーパーディスカウント・インフォメーション すべて新品 保証書つき

お申し込みはお電話で!

毎日**24時間**受付

**0990-0990-**

●このサービスは、通話料の他に情報料が6秒で約10円がかかります。●ダイヤル02は、一部つながらない地域もありますのでご了承ください。

★お申し込みのチャンスは2回 抽選も2回あります。さらに、お申し込みの回数が多ければ多いほど当選チャンスもアップします。



**東京ディズニーランド**  
ホテル  
**シェラトン・グランデ**

東京ディズニーランド家族4人分、211間のバスポートと、シェラトン・グランデ・トウキョウベイ・ホテルとタワーズのゼいたくなコーナールーム(60㎡)宿泊プランをセットにしました。

**コーナー番号1 お申込商品番号2**  
東京ディズニーランド2DAYバスポートとシェラトン・グランデ コーナールーム宿泊  
定価114,200円を  
**4名様 13,800円 87%OFF**  
6組24名様(毎回12名様×2回)

便利なセルフスターターとフロントランクを装備した、実用スターターの人気No.1車種。満足間違いなし!

**コーナー3 お申込商品番号2**

ヤマハ ミントスペシャル  
定価104,000円を  
**9,800円**  
表示価格は、本体のみの価格です。

10名様  
(毎回5名様×2回)  
※商品の色は、写真と異なる場合があります。



ローレックスをはじめ世界の一流ブランドの品々を集めました。

**コーナー番号4 お申込商品番号3**

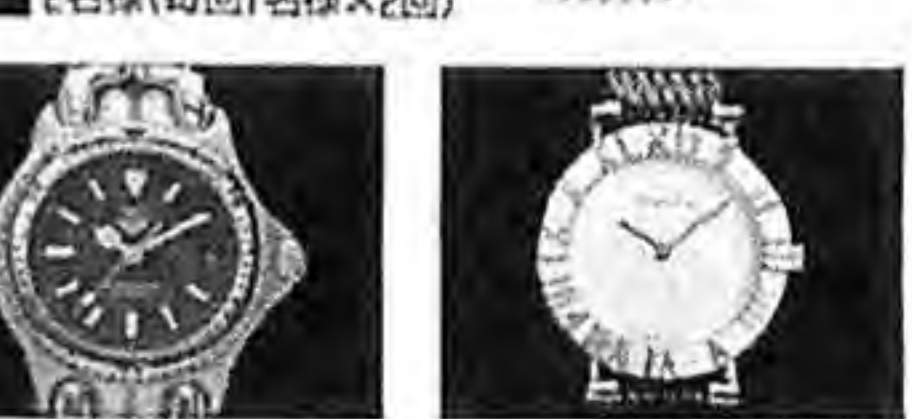
ローレックス 16233 紳士用  
定価630,000円を  
**78,000円 87%OFF**  
2名様(毎回1名様×2回)



**ROLEX**

**コーナー番号4 お申込商品番号4**

ローレックス 69173 婦人用  
定価520,000円を  
**63,000円 87%OFF**  
2名様(毎回1名様×2回)



**コーナー番号2 お申込商品番号2**  
パナソニック パーソナルファックス「おたす」KX-PW2TA  
定価98,000円を **23,400円 76%OFF**  
6名様(毎回3名様×2回)



**コーナー番号2 お申込商品番号3**  
パナソニック ホームエステ エステジェンヌ EH-244  
定価88,000円を **14,700円 83%OFF**  
6名様(毎回3名様×2回)



**コーナー番号2 お申込商品番号4**  
パナソニック コードレス留守番電話機「でんでん」VE-D76J  
定価59,000円を **9,800円 83%OFF**  
12名様(毎回6名様×2回)



**コーナー番号2 お申込商品番号6**  
東芝 BSアリーナ BS79(A-BS79)  
定価159,000円を **18,000円 88%OFF**  
2名様(毎回1名様×2回)



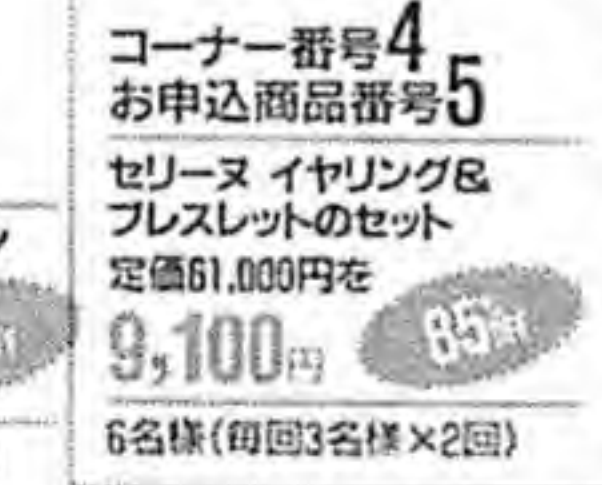
**コーナー番号2 お申込商品番号8**  
シャープ ワープロ「ショイン」WP-H761  
定価265,000円を **79,500円 70%OFF**  
6名様(毎回3名様×2回)



**コーナー番号2 お申込商品番号9**  
ソニー MDウォークマン  
定価79,600円を **19,800円 75%OFF**  
6名様(毎回3名様×2回)



**コーナー番号4 お申込商品番号5**  
セリーヌ イヤリング&ブレスレットのセット  
定価61,000円を **9,100円 85%OFF**  
6名様(毎回3名様×2回)



**コーナー番号4 お申込商品番号6**  
タグホイヤー スポーツエリガンス 紳士または婦人用  
定価185,000円を **39,000円 78%OFF**  
紳士4名様/婦人2名様(毎回2名様×2回)



**コーナー番号4 お申込商品番号7**  
ティファニー アトラスシルバー(婦人用)  
定価160,000円を **43,000円 73%OFF**  
6名様(毎回3名様×2回)

## 抽選と発表について

お申し込みのチャンスは2回 抽選日も2回あります。

**第1回**  
●9月23日まで  
第1回お申し込み期間  
●9月24日  
第1回抽選日  
●9月25日～10月20日  
第1回抽選結果発表

**第2回**  
●10月20日まで  
第2回お申し込み期間  
●10月21日  
第2回抽選日  
●10月22日～11月20日  
第2回抽選結果発表

公開抽選会

(TEL 03- ) (会議室)

午後3時～5時に実施します。

ふるってご参加ください。

第1回:9月24日/第2回:10月21日

抽選発表はお申し込み電話番号と同じ番号にダイヤルしてください。

## 商品お申し込み方法

※プッシュ図、ダイヤル図とどちらの電話機からでもご利用になれます。  
※1回の電話で複数回もお申し込み頂けます。※メモの活用をしてお申し込みください。

1. 冒頭ガイダンス
2. 初期ガイダンス(番号入力/番号自動発行)
3. 商品メニュー選択
4. 商品申込・商品提供
5. 商品説明(録音)
6. お申し込み・登録終了
7. 商品購入権獲得者発表

メモの活用をしてお申し込みください。電話する前に希望の商品を決めておき、必ずメモを取ってください。

あなたの電話機がプッシュ式か、ダイヤル式が確認しますので「ピッ」の音と口を閉じてください。

電話機内、操作説明が流れますので、必要があればメモしてください。

プライバシー番号、暗証番号を発行します。「2」を押してください。(既に番号をお持ちの方は「1」を押して「ピッ」の音と入力してください)当選発表はこの番号でご案内します。

あなたの希望商品種類を電話ボタン1で押してください。例えば、旅行レジャーコーナーなら「1」です。

商品の申込を希望するなら「1」を押して商品を選んでください。商品を提供したいという方は「2」を選択して商品内容などを登録してください。

あなたの購入希望商品と「2」を入力します。「ピッ」の音と住所、氏名、希望商品名を登録してください。尚、「1」を入力すると次の商品にスキップします。

これであなたのお申し込みは終了しました。あとは抽選を待つだけです。

前回の抽選購入権獲得者を当選番号で発表します。当選された方は、はがきに住所、氏名、年令、あなたのプライバシー番号をご記入の上郵送願います。

注意事項

1. 抽選日の翌日はデータ入力替えのため、電話がつかないことがあります。その場合はしばらくたってからおかけ直しください。

2. お申し込みは抽選日まで有効です。ただし、1回ごとに受付番号が異なりますので、必ずメモをしておください。

3. 当選者は申し込み時の受付番号が抽選番号と一致する年齢・性別・性別が一致しない当選者とみなしません。また、同一者が何人も出た場合は抽選を無効とします。

4. 抽選結果の発表は抽選結果発表日にお知らせします。お父さん、お母さんに申し込みをしてもらってください。

5. ボックス式の公衆電話からは申し込みできません。コンビニエンスなど店先の公衆電話(スタンド式)またはショッピングセンターの中など店内にある公衆電話をご利用ください。

6. 当選者は下記住所に1ヶ月の登録期間と住所、氏名を記入して封書でお送りください。

7. 当選者は、この抽選の他に、消費税・運賃が異なります。

8. ダイヤル図の場合はプッシュ図に切り替えが必要です。「トーン」「PB」と書いてあるボタンがプッシュ図に切り替えボタンです。何も書いていない場合は、メモボタンかボタンがプッシュ図に切り替えになっている場合があります。または、電話機の横または裏に、「PB」と「OP」の切り替えスイッチがありますので、「PB」の方に切り替えてください。「お申し込み電話番号」に電話をしたら、すぐプッシュ図へ切り替えてください。

なお、ダイヤル式の電話ではお申し込みできません。

操作方法・お申し込み方法・公開抽選会などのお問い合わせは、インフォメーションセンターまでお気軽にお電話ください。

※この番号では、ショッピングの申し込み受付や抽選発表のご案内はいたしませんのでご了承ください。(月曜～金曜 AM10:00～PM5:00まで)



## Q2宝くじ

この謎解きは、じつはとても簡単なことで、頭のよい人であれば広告をじっくり見ればすぐにわかるはずだ、とOは言う。

ヒントは広告の下部にある「商品お申し込み方法」の説明である。その方法に従えば、申し込み手続きは以下の七つの段階に分かれている。

1. メモを準備してダイヤル
2. 冒頭ガイダンス
3. 初期ガイダンス (番号入力)
4. 商品メニュー選択 (番号入力)
5. 商品申し込み (番号入力)
6. 商品説明
7. 登録完了

商品を申し込んだ人々は、この手続きで後日行なわれる抽選の結果を待つことになるのだ。

盲点は、この手続きをダイヤルQ2で行なう場合、情報提供料として一分当たり百

円かかるということである。

「このシステムだと、一回申し込みと最低七分、つまり七百円かかることになる。さらに、ひとつの商品に一万人が申し込んだとすると、七百万円の情報提供料が入る。そして、その九％をNTTが取り、残りの九一％がこっちに入るから、うちの取り分は六百三十七万円。だから、たとえばクルマにしても二台くらい九割引にしたところで痛くも痒くもない。タダで出したって損はないよ」

うーん、なるほど。

そういえばよく見ると、「お申し込みのチャンスは一人二回／抽選も二回あります。さらに、お申し込みの回数が多ければ多いほど当選のチャンスもアップします。」なんてニクいことが書いてあるじゃないか。微妙に人の心をくすぐっているな。これじゃ、一度ならず二度、三度かけないわけにはいかないじゃないか。そうすると自動的に一万人は二万人、三万人に相当する計算が成り立つ。そのうえ、商品を購入する権利が

当たったかどうかを知らせるのもQ2であるため、申し込み者はそこでも情報提供料を取られることになる。これが三分半で三百五十円。合計すれば、一回かけた人でも千五十円、二回三回となれば二千円近くは使うことになる。電話をかける人は、無意識のうちに宝くじを買わされているようなものなのだ。

「でもね、申し込み人たちは七百円出して宝くじを買うほど抵抗なく電話をかけるんだよ。なぜって、このQ2の支払いは申し込みから一カ月以上もたってからだからね」

この方法で二回申し込みだとすれば、自動的に千四百円かかるのである。もし、現金と交換というのであれば果たして申し込むかどうかかったものではない、とO自身も言うのだ。そこが、情報提供者にとつてのダイヤルQ2の魅力であり、使用者は錯覚に陥り、つい無意識に財布の紐を緩めさせられてしまうポイントなのだ。

なんて知恵の働くヤツなんだろう。





実用性No.1の1ℓカー。室内も満足のゆく余裕の広さです。大ヒット[Be-1]の後継モデルです。

コーナー番号3 お申込商品番号1

日産 マーチiz

定価931,000円を **98,000円**

89%OFF

表示価格は、本体のみの価格です。

写真と異なる場合があります。



コーナー番号2

お申込商品番号1

東芝BS内蔵カラーテレビ  
NEW BAZOOKA WIDE  
32HX2

定価415,000円を

**78,000円**

2名様(毎回1名様×2回)

81%OFF

儲け格好

ちよつとした嫉妬心も疼く一方、やはり  
尊敬の眼差しを惜しげもなくOに送りなが  
ら、実際に商売を始めたら間違いなく申し  
込みが殺到するだろうか、と聞いてみた。

するとOは、自信満々に、  
「大丈夫だよ」  
と軽く答えた。  
「じつはね、もう地方の都市で試験的にや

ってみたんだ。そしたら、とにかくスゴい  
反響だったよ」

日本海に面するけっして大きな都市では  
なかったが、そこでモデルケースとして試  
した一カ月間の手応えは充分にあったよう  
だ。事実、その都市で得られた「成功」は、  
結果の数字がしっかり証明している。

Oが投じた三百万円の広告費に対して、  
上がった売上げはなんと千二百万円。商品  
の負担額が百五十万円なので、合計四百五  
十万円を引いた七百五十万円が上がった利  
益。ダイヤルQ2を使うので人件費はほと  
んどタダ。なんともオイシイ商売なのであ  
る。

「でも、問題は『独占禁止法』に引がか  
るんじゃないかってことだよ。いま調べて  
いるんだけどね。とにかく、問題があれば  
やめるだけ。それまでの短期決戦を東京で  
やることになるかな」

一昨年の春、着々と準備を進めていたO  
は、こう言って余裕のある笑顔を見せてい  
たのだった。





## NTTの自粛

それから約半年後、久しぶりにあったOにダイヤルQ2ショッピングの成果を聞いてみた。

すると、Oの顔になんとも言いがたい複雑な表情が一瞬浮かんだと思うと、考えこむように天井に視線を向けて指を折りはじめた。

「一、二、三、四……」

口の中で数字をブツブツつぶやいた後、自分自身にも言い聞かせるように、

「そうか。結局、あの商売は四カ月でダメになっちゃったんだな」

と話しはじめた。

首都圏対象にチラシを配りはじめて間もなく、警視庁からリアクションがあったという。最初に接触してきたのは生活課。実際に広告に載せている商品を送っているか、また、その数が正しいか、ちゃんと消費者の元に届いているか、といった疑いをもた

れたのだ。もともと商品などタダで配っても痛くないだけに、これは難なくクリア。

しかし、やはり目立つことに変わりないし、お上の「不信感」を呼ぶに十分な広告の内容である。

「法に触れないかどうかは慎重にリサーチしたんだけど、こういうことはたとえ法に触れなくてもなんらかの妨害が入るものだし、かりに、問題がなければたちまち過当競争になって商売のメリットは吹き飛んでしまうからね。どっちにしたってそう長く続けられるものじゃないってことくらい、わかっていたんだけどね」

こうした新規事業、とくにQ2のような新しいかたちの商売が出てきた時、それにどう対処したらよいのか、「お上」も事業者とともに戸惑うものらしい。

「独占禁止法に引っかかるのでは？」

「富くじ法（刑法）に触れるのでは？」

警察と事業者の間でいろいろな綱引きがされるようだ。

しかし、最終的にこのダイヤルQ2ショ

ッピングに引導を渡したのは警察ではなく、NTTの自粛であった。

「始めてから三カ月くらいたった頃、NTTから『やめてほしい』という連絡があった。その理由は『富くじ法に引っかかる恐れがあるから』ということだった。だからこちらは、『引っかかるかどうかはちゃんと調べる』と回答したんだ。それで問題なしとなればいいんじゃないか、とね」

いったんは、それでこの問題も収まったのだが、やはりすべてが順調に解決というわけにはいかない。再度NTT側から「射幸心を煽る」というクレームが付き、続いて、「企画書と実際にやっている内容が違っている」としてQ2の回線使用を停止させられてしまう。

最終的には、

「企画書は書き直します」

「もう受付はできません」

というやりとりでQ2ショッピングは、消滅してしまった。

いやー、やっぱり少なくとも一年間はや



りたかった。そうすればもっと展開が違ってきたからね、と嘆いてみせるOに、気になったので「ところで四カ月でどれくらい

儲けがあったのか」を聞いてみた。「首都圏で配った広告は一回に約五百万部。そして、申し込みは配った部数の五％はあ



たっぷりの収納力と愛らしい形で人気のあるバッグは、使えば使うほど艶がでます。

コーナー番号4 お申込商品番号1

ルイヴィトン バッグアルマ

定価65,000円を **8,900円**

10名様(毎回5名様×2回)



コーナー番号1 お申込商品番号1

ハワイ6日間 ハレクラニホテルペア宿泊セット

定価148,000円を

**19,800円**

87%OFF

1名様につき

12組24名様(毎回12名様×2回)※年末年始等は除きます。

高音質セルフイーのフラックシップモデル。ピュアなサウンドを貴方のものに。



**PIONEER**

コーナー番号2 お申込商品番号7

パイオニア システムコンボ セルフイ X-A90

定価204,000円を

**39,800円**

80%OFF

2名様(毎回1名様×2回)

ったよ。つまり、一回五百万部を配ると二十五万件の申し込みが来る計算さ」

ちよつと待てよ。二十五万件ということ

は、それは一件当たりの情報提供料が七百円としても、売上げは一億七千五百万円となる。もし、当選番号を聞くためにQ2を使えば、さらにプラス八千七百五十万円。

その九一％が情報提供料として入るとすれば、一回でなんと二億三千八百八十七万円の売上げではないか。これを四カ月の間に何回やったのだろう。

「それは、内緒だよ」

ニヤニヤしながらOが言う。

ハワイ六日間を一万九千八百円で行ききたいと、つい欲をかいってしまう自分のセコさが情けない。

ちなみに、このダイヤルQ2ショッピングには、今、韓国と香港から「やってみたが」という問い合わせが来ているという。カネ儲けは、言葉の壁を越えて、なんと凄まじいことか。

ただただ閉口するばかり。



# これで二カ月過ぐすとこの体形になりますよ

Ｌサイズの人にはＭサイズ。力仕事で肉を詰め込み、最低価格三十五万円の基本セットをローン漬けのマルチマがいで売る、痩せたい女性たちを魅了する高額《体形補正下着》販売の実態！

名村さえ（フリーライター）

女性の永遠のテーマ——《瘦身》。グッド

プロポーションを手に入れ保つために、理解しがたいほどのお力ネや時間を費やしている女性たちがあなたの周りにもいるだろう。たった一キロのために泣いたり笑ったり……。そんな女性心理を巧みにつく商売もまた、数多い。

「たった三カ月でここまで変身!! ○○エステ」××方式ダイエットで二カ月間に一五キロ減に成功! 「眠る前に飲むだけ 目覚めれば体重ダウン! △△減量法」……。

女性誌を中心とした各メディアには、毎号、

こんな「痩せるため」の広告が満載だが、なかでも川崎さおり（仮名・二十三歳）さんを引きつけたのは一枚の《体形補整下着》の広告だった。

料だっというから一緒に行こう』って誘われて。

その頃、私のほうが彼女より太ってたんですよ。私、高校時代のあだ名が「ドラミちゃん」だったんです（笑）。身長一五八センチで五四キロくらいあったから。

翌日、バイト帰りに待ちあわせて、二人で試着に行きました。東中野の駅近くのマシンの一室でした」

「もともとは高校時代の友だちから、雑誌の切り抜きを見せられたんです。『つけるだけで痩せる下着』という、たぶんレディースコミックかなにかに載っていた小さな広告です。彼女から『電話したら、試着は無



## 痩せる下着

さおりさんと友人が、この「痩せる下着」のテナントを最初に訪ねたのは、九一年七月。当時、さおりさんは女性ながらガード

マンのアルバイトをするフリーター。友人は専門学校生だったという。

「マンションには女性スタッフが三、四人いて、すごく親切に下着——ファンデーションって呼ぶんですけど——のフィッティングを教えてくださいました。そこで一時間くらいは、試着したり話を聞いたりしていたと思います。友だちは、もともと買うつもりだったんだと思うんですけど、その日のうちに七点セットで五十万円弱の下着を、二十四回払いで契約しました。

私もすごくよさそうだなとは思ってたんですけど、まさかそんなに効きはしないだろうとも思っていたし、なにしろ高かったですからね。とりあえず、友だちを毒味役にしよう、と（笑）。でも、そしたらまた、彼女が痩せたんですよ。二カ月で三、四キロも。それでそんなに効果があるならこれはむしろ安いんじゃないかと思えてきて……。エステティックサロンのダイエットシステムで、ローンを組んで二百万円も使

ってるなんて友だちもいましたから。十月の初め頃だったと思います。改めてテナントに試着に行っただけです。先に買った友だちからも、会うたびに薦められていましたし、今度はもうほとんど買う気でね。彼女が、そのテナントにしょっちゅう顔を出しているようなことを言っていたので、一緒に行ってもらって。

驚いたのは、向こうに行ったら彼女がやたらと「スタッフっぽい」んですよ。専門用語を使っていたり、私に下着の材質について説明してみたり。

あとになってみれば、その段階で私は彼女の「ジュニア」だったんです。マルチマがいの商法の「子」ですね。彼女はもう「向こう側」の人間で、私を紹介することで紹介料を手にするわけです。

結局、その日もファンデーションの契約をしました。基本セット三十六万円の、十八回払い。その時は、これを身につけて本当に痩せられるのなら、高くはないように思えましたね」

体形補整下着の広告(本文との直接の関係はありません)



## マルチまがい

友人の身体をもつてさおりさんにダイエット効果を見せつけた《体形補整下着》。「コルセット効果による部分的脂肪及び肉の微移動を目的とし、余分な脂肪を効率よく燃烧するとともに、いつまでも美しいカラダのラインを保つ」という理論のこの下着は、デザインや素材、そして機能そのものも、通常の「実用的下着」や「他人の目を楽しませる下着」とはまったく異なるものである。むしろ、体形を理想型に整えるための道具と考えたほうがわかりやすいだろう。

とはいえ、基本セットで三十六万円。まさに、痩せたい女性たちの心理を巧みについた高額商品というべきだが、さおりさんの契約したその「痩せる下着販売」は、さらにマルチまがい商法の一面ももっていたという。

「ちょっと冷静に考えればわかるんですけど

ど、すつごく値段が高いんです。ファンデーションの基本セット——ショーツ、ガードル、ウエストニッパー、ブラジャー、ボディースーツ、オールインワン、それにスリーインワン。ショーツは四枚で一セット、あとは二枚で一セットとなっていますが、これが最低でも三十五万円するんです。普通の下着だったら、国産品で同じだけ揃えてもせいぜい十万円十五万円で済むでしょう。それを「高い」と思わずに契約した段階で、もう半分は洗脳されちゃったようなものですよ。というのも、じつは、最初に買ったその基本セットの料金だけじゃ絶対済まないようになってるんです。

ファンデーションを買った女性は、それぞれにカルテが用意され、「ボディーフイッター」といって、二〜三週間に一度ずつサイズを計ったり、ダイエット効果のカウンセリングを受けにテナントに通うんですが、徐々に身体が絞られて効果が出てきた頃になると、さらに痩せるためにはもうひとつ小さいサイズのファンデーションを買いな

おさなきやならない。キツイ補整下着で身体を締めつけて痩せるわけですから、痩せて下着がキツくなくなれば、さらに小さいサイズで締めつけなくちゃならないじゃないですか。そこでまた一セット三十五万円。そういうシステムなんです。

それで、そうやっておカネもどんどん出ていくし、テナントにもしよっちゅう顔を出すようになるわけですけど、そうすると、今度はある日スタッフからこう言われるんです。「メンバー（マルチまがいの会員）にならないか」って。「メンバーになって、他のお客さんを紹介してくれれば売上げの一五%があなたの取り分になるわよ」と。私の場合は、さらに「あなた、どうせフリーターならスタッフになっちゃえば？ スタッフになれば、給料は普通だけど取り分は二五%だよ」って誘われたんです。

一週間くらい迷ったけど、なにせ下着のローンがあつたし、ちやうどガードマンのバイトが寒くなって辛くなったんで、思いきってスタッフになることにしました。九



二年の一月です。べつに書類上の入社手続きみたいなのはなかったですね。保険とか保障もちろんありません。でも、売上げの二五%が取り分ですからね、おカネに

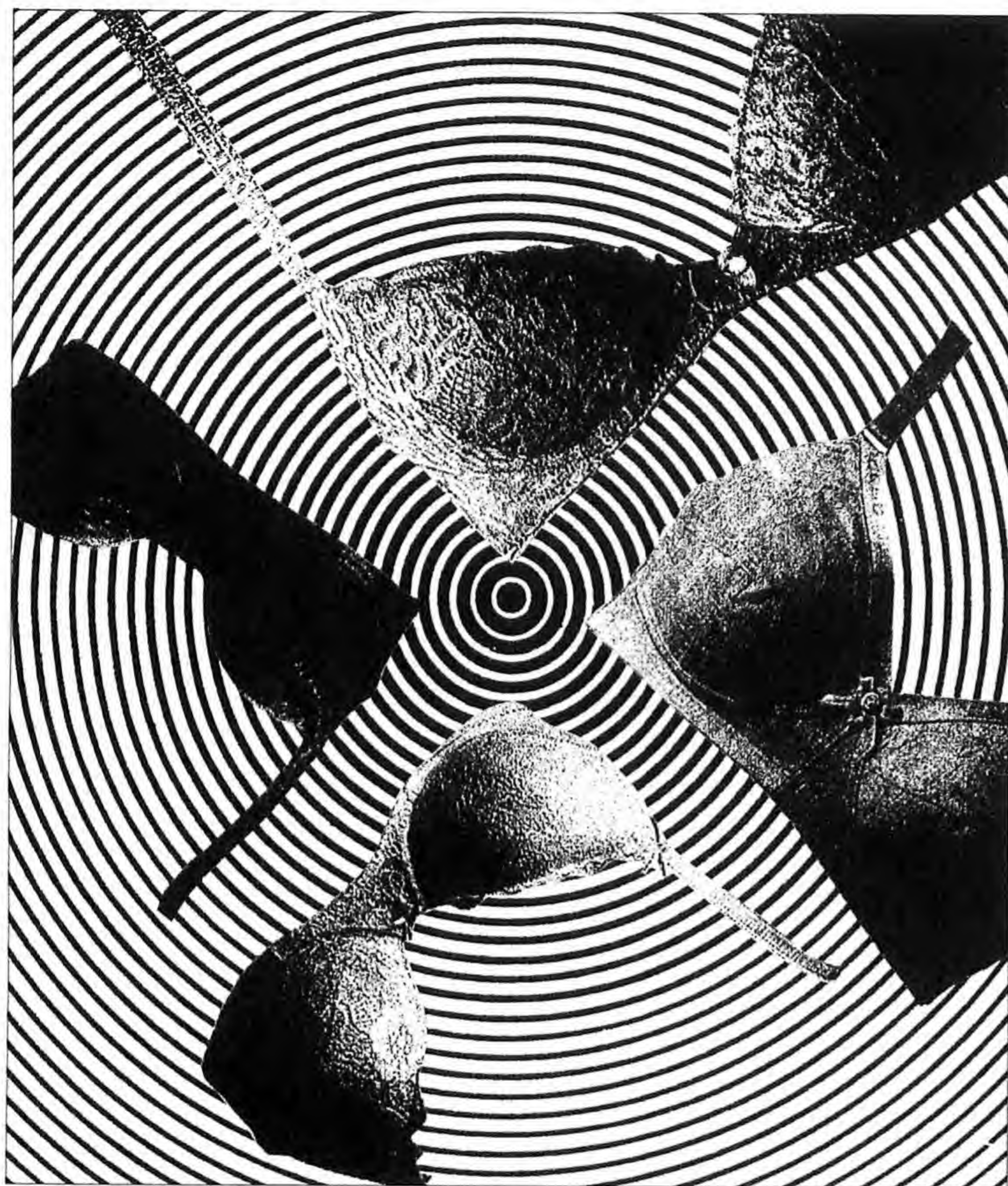
はなると思いましたよ。

スタッフになると、まず五日間の研修が、渋谷区の区民センターでありました。私の時は一緒に六人の女性が受けました。研修

の内容は、下着の素材や体形補整の効能を教わったり、サイジングの方法を習ったり。それに、セールストークですね。「おやつ」と感じたのは、区民センターの予約が会社の名前ではなく、聞いたこともない『フリージアの会』ってなっていたことかな。なんで会社の名前を出しておかないんだろう、わかりにくいのにと思ったんです」

さおりさんがスタッフになったパールス（仮称）という会社について少し説明しよう。さおりさんによれば、きっかけとなった雑誌広告では会社名はP企画となっていたのに、実際はパールスだったのだという。三年前当時で、テナントは東京、神奈川、埼玉の首都圏に合わせて九店舗。各テナントには常時三、四人のスタッフがおり、渋谷区恵比寿の本部には二、三十人の社員がいたようだ。

先の研修では、「ファンデーションはすべて台湾でつくらせているが、それについては客には伝える必要がない。とにかく基本





セットさえ売ることができればその客は二百万円になる」など、典型的なセールスの手口を教えこまれたという。

「私は、自分がフアンデーションを買った東中野のテナントで働くことになりました。ひと足先にスタッフとなっていた友だちは、その頃は所沢テナントにいたと思います。

東中野には私のほかに三人のスタッフがいました。みんな、すごく働いていましたね。店長は四十代の女性で、『小学生の子どもが二人いる』って言ってましたけど、とにかく一日中テナントにいて、電話しまくってました。私も朝十時十五分のミーティングから夜もたいてい十時まではテナントにいましたが、ほかのスタッフはもっと遅くまでやっていました。

仕事はすぐに覚ええましたよ。ようは、私のように広告を見て電話してきたお客さんをなんとかテナントまで来させる。テナントまで来たら、自分を例にとって「どれだけ痩せたか」をトークして基本セットの契

約までもっていく、と。その頃には、私もフアンデーションをつけて四キロほど痩せてましたから、その写真を見せたりして、一日に少なくとも二人くらいは相手にしてました。忙しい日は集団で来たおばさん二十人を相手するなんてこともありましたね。そう、おばさんのほうがリッチで、けっこうポンと五、六十万円の契約をしてくれたりするんですよ。月に五十万円を二件取れば、二五%もらえるんだから、十八万円の給料のほかに二十五万円になるでしょう。収入として悪くないですよ。

ただ、若い人が補整下着をつける分には、まだ効果が出やすいんですけど、四十代、五十代になるとあまりハッキリと効果が出る人って少ないんです。効果ですか？ え、じつは、効果は万人に見られるわけじゃないんですよ。体質によって痩せる人、反対にリバウンドで太ってしまう人、痩せた理由が単純に締めつけすぎで食べられなかった人とか、いろいろでした。で、なかでも、買ってくれやすい年齢の人ほど瘦

せにくい……、これが困った部分でした。でも、おばさんは、うちの「メンバー」にも取りこみやすかったですからね。「ジュニア」をつくって契約させると一五%、「ネクストジュニア」を契約させるとさらに五%入る、とかおいしい条件が揃ってましたから。その意味でもやはりお得意さん。結局、おばさんの場合、紹介料プラス、もしかしたら自分も痩せるかもっていう期待ですかね。私の知る限りでも、おばさんのメンバーで、「親」、「子」、「孫」、「曾孫」と四代くらいバッチリつながって儲けている人も何人かいましたから。

## 月給九十五万円！

彼女自身パールのマルチまがい商法の部分の全容についてはあまり把握はできていない。自分自身の儲けについては率や金額がわかってはいるのだが、ほかの「メンバー」とされる人たちのことについてはその存在ぐらいまでで、詳細を知らされてい



**チャンス!** 今、巷で話題沸騰の補正・矯正下着(アメリカ製)が、通信販売で貴女のお手元に届きます。ぜひお試し下さい。  
**取扱いブランド** デベ、コレール、スーザ、シザベル、リリエッタ、ラ・ベルラ  
 ○補正・矯正下着の特集を組んだTV、女性雑誌などで必ず取り上げられる、一流人気商品です。

**矯正下着について** (ヒップも立体裁断のショーツでくるむ事によって、誰にでもあこがれのボディーが手に入ります!)

日本人のプロポーションの悪さ、特にバストの形などは、ほとんどが間違った下着、きれいに育つはずのバストを合わないブラジャーで押さえつけ本来バストにあるべき脂肪が脇や背中、お腹などに流れてしまい、体の線にメリハリがなくなり、バストは小さく形づくられてしまいます。この脂肪などに流れてしまった脂肪も元のバストに戻してやるのが矯正下着の効果です。

ちなみに日本で矯正下着とよばれているものは実はそのほとんどがボディーを整える補正機能の高い外国製下着のことで何も特別なものではなく欧米ではごく普通に着られています。

★今回はその中でも最も優秀な補正力抜群の商品を取り揃えてみました。価格の方も良心的です。★

**AFTER**

でも、シザベルの(アメリカ製)ハリウッドブラやスーザーの(ドイツ製)魔法のブラで、  
**8cmもアップ!!**

**BEFORE**

自分のバストには自信がない。

シザベル着用  
**89cm**

普通のブラ着用  
**81cm**

**グーッとバストアップ**

**シザベル (アメリカ製)**  
**8,900円**  
 (通称ハリウッドブラ)  
 カラー/白・黒  
 サイズ/80~D75  
 旧型のハリウッドブラがさらに強力にパワーアップした新製品です。ロングヒット・ベストセラー商品で、下・両サイドが胸を寄せる効果の高いブラです。グッとバストの谷間を作り美しいシルエットを生みます。

**スーザー (ドイツ製)**  
**8,500円**  
 カラー/白・黒・ベージュ  
 サイズ/65B~90C  
 65A~90Dはご注文を受けてからのオーダーになりますので少々時間がかかります。  
**BEST HIT!!**  
 矯正効果とバストアップ効果が一段でOK! メイドinドイツらしい計算された立体裁断のキャップは、一番優秀な話題です。胸のお肉を寄せる力が強力に胸のつけ根にある脂肪をバストに定着させる魔法のブラそれがスーザーです。

**ALBA ショーツ (アメリカ製)** カラー/白・黒・ピンク・ブルー・ベージュ・パステル色  
 ハイレグタイプ/スタンダードタイプ  
 オープン価格 **1,600円** サイズ M/L (ヒップ100~105cm)  
 魔法のパンツとも言われ、ビキニショーツやショーツガードルでお尻のお肉が分かれ、潰れてしまったお尻を元に戻します。ウエスト位置が高く、ヒップ全体を包み込み、はみ出しているお尻を丸いヒップに回復させ1ヶ月はいると効果がよくわかります。  
 ♡只今キャンペーン中(期間は12月31日迄)お早めに!!  
 お好きなタイプ6枚セット 通常価格 **11,700円** ⇒ **9,000円**

尚、これらの製品は専門店では取り扱いがなく、通販はしておりません。このチャンスをお見逃しなく!!

**お申し込み**

**0120-**

※サイズ、カラー、体形別編み、分らないところについては専門店が無料で電話相談致します。  
 ※受付時間/午前9時~午後10時(日・祝日も受付しております。)

**ハガキ**

①商品名  
 ②支払い方法  
 ③住所  
 ④お名前  
 ⑤年齢  
 TEL

**お支払い方法**

①代金引換え  
 ②現金書留  
 ③クレジットカード  
 JCB、VISAのみ

「普通に契約を取れた月には収入が五十  
 いのだ。マルチへの引きこみや統括は、も  
 つばら店長の仕事だったという。  
 だが、公立の高校を卒業し、フリーター  
 をしていた彼女は、このシステムでそれま  
 でにない高収入を得ることになった。

「六十万円くらいになりました。ガードマ  
 ンのバイトではせいぜい月二十万円くらい  
 でしたから三倍近くに増えましたね。実家  
 に住んでましたからおカネはあまりかから  
 なかったんですけど、たいていは洋服や  
 化粧品で使っちゃって貯金なんてしなかつ  
 たですね。疲れきってタクシーで帰ること

体形補整下着(本文との直接の関係はありません)

も多かったし、友だちとの飲み代をおごる  
 ことも多くなって……。ファンデーション  
 のローンも月に二万五千円ありましたしね  
 (笑)。  
 収入がいちばん多かった時は、月に九十  
 五万円! 今でも覚えてますけど、母親と  
 娘三人の、計四人の契約を一日で取った日  
 があったんですよ。メンバーのおばさん  
 からの紹介だったんですけど、母親と二  
 十代後半、二十代前半、十代後半の娘、そ  
 れに父親まで一緒に家族五人でテナントに  
 来て、たしか四人で二百万円近い契約をし  
 たんです。基本セットとボディクリーム、  
 パンティー・ストッキングのセットとかを  
 つそりと買ってもらって……。父親がポン  
 と現金で払っていききましたよ。その頃は、  
 もう私も慣れてましたからべつにさほど驚  
 かなかったんですけどね。いいカモが引っか  
 かったなっていうくらい。額の大きさとか、  
 このファンデーションがこの人に効くかど  
 うかなんていう部分は麻痺してたんだと思  
 います。



雑誌への広告掲載や新聞の折り込みチラシなどはテナントごとの裁量でやってみたいですね。レディコミなんかに一度出すと、発売日から二、三日のうちに呼ばれてくる電話の本数がすごいんです。日に六十〜七十本は呼ばれてきますから。その電話をかけてきた人のうちテナントまで来るように口説き落とせる人が五〇〜六〇%くらい。

試着とサイジングが無料というのに魅かれるんでしょうね、けっこう来ます。あと、もちろん、広告や電話では値段まではわからないっていうのも理由だと思いますけど。ええ、電話の段階では、値段などについては言わないんです。電話では、とにかく「来させるのが目的であって、余計なことは言わないように」と最初の研修の時から言われたように思います。テナントまで来ればこっちのものという教育ですよ。

そのピークが過ぎても二週間くらいの間は一日平均十本くらいは電話が来ましたね。やっぱり、テナントまで来るのはその半分くらい。結局、契約までたどり着くのは、

来店者の三分の一か四分の一というところでしょうか。電話の応対をしたスタッフが来店後も担当になることが多かったので、広告の時にはベルが鳴ると取りあいをしていました」

彼女の言うとおりに計算してみると、一回の広告によつて呼ばれてくる電話が約三百本。テナントまで足を運ぶ客が百五十人ほど。契約までたどり着く客がその三分の一から四分の一というので、四十〜五十人はいることになる。平均支払い額を一人三十五万円としても、千四百〜千七百五十万円の売上げがあることになる。彼女の記憶では、だいたい月一回のペースで雑誌や折り込みの広告を出していたという。

始めたばかりの彼女が、月に三〜四件の契約しか取っていなかったことを考えれば、ほかのスタッフの収入はものすごかったことになる。

「そりゃあ、店長さんとかの給料はものす

ごかったと思いますよ。二百万円とか三百万円とかは平気であつたんじゃないかな。私だつてずっと続けていれば、そうなつていたと思うし」

## — Lサイズの人にはMサイズ

現在、体形補整下着を販売する会社で株式を店頭登録しているのは、奈良県橿原市に本部を持つ一社のみである。しかし、そのほか会社組織になつていないものまで含めると二百社ほどがあるのだという。

パールの場合、業界での位置づけはどのようなのか。やはり同じような体形補整下着のマルチマがい商法を行なう会社を最近退職した関係者が話してくれた。

「パールの場合、業種は、体形補整下着の販売、自然食品・健康食品の販売、エステティックサロンの経営などとなつていますが、実際は下着がメインです。

収益では上位五十社くらいのなかに入る





と聞いています。マルチを通しての会員数では業界一、二を争うんじゃないでしょうか。

本来、体形補整下着というのは、人間の身体を緻密に研究しつくして、たるんだ部分をアップさせ、理想的な体形をつくるためのものですから、一般にいうブラジャーやショーツなどとは違うんです。しかし、パールスで実際に売られているものはほとんど普通の下着と変わりません。つまり、高い値段をつける理由がないものを、非常に高額で売りつけるわけですから、売上げというのはすごかったはずですよ」

数年前「つけるだけで痩せる下着」の数が続けて捜査の標的になった時期があった。そのためか体形補整下着の広告における記述の規制もこの二〜三年で厳しくなってきたという。たとえば、『脂肪を燃やす』や『必ず痩せる』という表現は使えないという。しかし、川崎かおりさんのトーク術にはそんなことは関係なかった。



「うまく痩せた人の写真を使用前・使用後と並べて見せました。私がいちばん太った時期の写真も見せまし、自分がつけているのを実際に下着姿になって見せたりもしていましたよ。べつに恥ずかしくもなんともなかったですよ。女同士だし、私も最初は友だちが痩せたのを目の当たりにしたのがきっかけでしたから。」

それからお客さんにも試着させてあげるわけです。太めの人が多いわけですけど、Lサイズの人に無理やりMサイズをつけさせちゃうんですよ。肉を詰めこんで（笑）。ちよつとした力仕事です（笑）。でもなんとか詰めこんで鏡の前に立たせると、ものすごくスッキリ見える自分の姿にみんな感激しちゃう。そこですかさず言うんです。『これで一、二カ月過ぎるとこの体形になりますよ』って。うまくいった人には、次はMサイズからSサイズへと何段階かに分けて新しく下着を買わせるわけです。

あと、胸の小さい人も感激させやすかつ

たですね。ブラジャーの中に背中とかお腹の肉まで全部入れてしつかりとホルルドすると、バストつけてけっこうつくれるんですよ。Aカップの人でもCカップくらいになるから、胸がないのが悩みだった人はかなり嬉しがります。ここでもまた、すかさず『こういうふうの下着をつけていけば、バストも自然にアップして大きくなりますよ。形もきれいなまま年をとっていきますよ』って。そしてまたしばらくすると再来店して新しいサイズのを買うことになる、ということです。

そうやって契約をしていくと、結局、基本セットから三、四回の買換えがあるので、やはり最終的には安くても百万円以上かかるようになりますね。エステなんかと変わらないですよ、いくらかかるか誰にもわからないところって。

現金で払う人はやっぱり少なくて、たいていは契約しているサラ金会社とのローンを組んでもらいました。私のいた時点で、たしか利息は二六・九%だったと思うけど、

そんなことお客さんにきちんと説明しなかったですからね。ローンを組む手続きとかは全部店長がやってたから、利息なんて知らなくても全然平気だったし」

## 詐欺師！

しかし、こんなさおりさんが働きだしてから九カ月たった九二年十月、突然会社を辞めることになる。彼女自身がファンデーションのセットを三十六万円払って購入してからちようど一年目のことである。高収入で疑いもなく働いていた彼女がなぜ辞めたのか。

「直接のきっかけは、そのひと月ほど前に基本セットを契約した女性から『詐欺師』って言われたことですね。」

そう言われて、すごく驚いたんです。なぜ、この人そんなひどいこと言うんだろうと思った。その女性は、効果がなかったことと、『パールのもの』とそっくりな下着が



どこかで十分のいくらの値段で売られていたのを見た』と言って怒鳴りこんできたんですけど、私はいつもの調子で『新しいサイズにつくり替えれば大丈夫』というようなことを言って、また売りつけようとしたんです。そうしたら『詐欺師!』って

大声で叫ばれたんです。カルテを見たらちやうど私の母親と同じ年なんですよ。それで、言葉が出なくなっちゃって……。それから身体の調子も悪くて、しょうがなくて病院へ行ったら、今度はそこで『過労とストレスからきた胃潰瘍です』と言わ

れて……。その週のうちに二週間の入院生活に入りました。

『胃潰瘍だ』って言われた途端、なんだかガクつときてしまつて、毎日ベッドの上でいろいろ考えましたよ。『詐欺師』の意味とか、入院しなくちゃならない理由とか。自分がしていることに対して疑問とかもっていなかったから、他人から恨まれたり、身体を壊すようなことをしていたのかと思うとやはりショックでしたね。

会社のスタッフになつているとはいつても、保障はありませんからただの休暇扱いになつていましたし、退院する頃には、もう続ける気がなくなっていました。何かがおかしいと思つたんです」

客からの罵声と身体の調子を崩したことが原因で辞めることを決意したというさおりさんだが、そのことを伝えにテナントを訪れた時にさらにショックな出来事にぶつかった。





「行ったらテナントがないんです。マンシヨンのドアの看板がはずされて、鍵が掛かっていて、貼り紙も何もない。思わず身体が凍りましたよ。『どうしよう、なんで私に電話の一本もなかったんだろう』と思つて、あっちこっち手当たり次第に電話して。私より先にスタッフになった友だちとか、恵比寿の本部とか、店長の自宅とか。でも、その日は結局、連絡がうまく取れずじまいで、事情がわかったのは翌日でした。」

店長だった女性とようやく連絡が取れて、東中野のテナントは経営不振でほかのテナントと合併すること。九三年からは会社の名前や組織自体をC Iで変えるなんていうことを聞かされました。私がC Iという言葉の意味がわからなくて店長に尋ねたら、『イミダス』でも調べなさいと言われたから、そこらへんはやけに覚えています。でも、結局、その時はもう、そういう話をしていること自体がうさん臭く思えてきて、辞めることだけ伝えて、私から電話を切ったんです。

それから、その年いっぱいぐらいは、いやなことを忘れたくてダラダラ過ごしてました。友だちから言わせると、魂が抜けたような状態”””てやつです。年が明けて九三年のお正月。年賀状に混ざつて、店長だった人の個人名で来ている封筒がありました。なんだか不安な気持ちで開けて読んでみると、『パールスは組織や人事などがガラリと変わって、あなたにはもうわからないようになっていくけれど、それでもパールスで働いていた時期の余計なことを言わないように』と書いてありました。それを読んで、やつといういろいろと忘れかけてたことを思い出して、また自己嫌悪に陥つて……。最初に友だちから広告を見せられてから約一年三カ月、その間に一気に年とった気がしましたよ(笑)」

今でこそずいぶんと冷静に話をする彼女だが、当時は精神的にも肉体的にも本当にひどい状態だったという。似たようなダイエツト関係の広告を目にするのがいやなた

めに、雑誌を読むのさえ極力避けていたこともあった、と。

だが、不思議なのは、そんな彼女が今新しく選んだ職業である。

「しばらくはバイトもする気になれず過ごしていたんですけど、女性用就職雑誌で見つけた時に、ちゃんとしたところならばもう一度ファンデーションやってみようかなって思つて。今度は株式店頭公開している企業だし、ちゃんとした社員だし、本当に独自在生産しているファンデーションなんです。」

お客さんだって広告で引っかけたて来た人を対象としているわけではなく、口コミや紹介で来る人ばかりだから大丈夫。もちろん、マルチまがいとかでもないですしね。ひと月分の給料は、まるで少なくなっちゃつて普通のOLと変わりないけど、ファンデーションが好きなんです。環境やモノは違いますが、飽きずに売っています」



## トラブルシューター

# チャンピオンと呼ばれた男

暴力事件、脅迫、詐欺、横領から債権取立て、不動産トラブル、家庭内暴力、浮気調査まで、現代の仕置き人——元警視庁刑事・後藤大介の始めたニュー・ビジネス。

富坂聰（フリーライター）

JR吉祥寺駅のプラットホーム。夜十時ともなれば顔を赤くした酔っ払いが酒臭い息をはき散らし、若者の集団が大声でふざけあう。

そんな遊び疲れた東京行き快速電車を待つ酔っ払いたちが気づくかどうか知らないが、この毎夜繰り返される乱痴気騒ぎをじっと見つめるひとりの男がいる。

口元こそ静かな笑みを浮かべているが、慧々と光る強い視線には、なにやら尋常でない雰囲気漂い、人に警戒心を起こさせ

る。

これは、タダ者ではないぞ！  
しこたま酔っ払って正体をなくした者でさえも、きつとそう思うだろう。

どぎつい黄色の看板のなかで余裕の笑みを浮かべている人物。太い首にのせた大きな顔は、笑っていても迫力がある。真剣な表情でじっと睨まれたらさぞ怖いだろう。

短い髪をオールフロント（オールバックの反対。そんなのないか？）になでつけ、浴衣のような服を着ている。良心的に解釈す

れば、腕つぶしの強い居酒屋のオヤジといった風貌だが、一歩間違えばウラの世界でそういった影響力をもつ男として充分通用する。

いったい何の広告だろう。この人物は何者なのか？ 看板の文字を追ってみる。

「市民の駆け込み寺」

黄色地に赤い字でデカデカと書かれたこの言葉がドーンと目に飛びこんでくる。駆け込み寺？という言葉に戸惑う間もなく、

「あなたの悩みを救済」





吉祥寺駅で酔っ払いを見つめる看板

ルシューター”なる職業だ。この耳慣れない職業は、いったいどんな仕事をするのだろうか。うっかりコワモテのベントに追突してしまった時などに頼りになるというところか。トラブルシューター、トラブルシューターと歌いたくもない演歌のように、頭のなかのエンドレステープが回りはじめる。折しも『別冊宝島』の企画は「ヘンな広告」である――。



## 現代の仕置き人

さっそく調べてみると、意外なことにこのトラブルシューターは、とてもメジャーなのであった。『朝日新聞』『報知新聞』から『フラッシュ』『週刊実話』まで、今年各紙誌に掲載されたものだけでもあるわあるわ。

### 「現代の仕置き人」

「事件を解決するのがトラブルシューターの仕事です！」

「コワモテ顔が人気！」 元刑事”後藤大介氏の多忙生活」

どれも特集記事で大々的に、トラブルシューター・後藤大介――あの吉祥寺駅の看板の男を紹介しているのだ。

知らなかったのは私だけ。じつは、この後藤大介氏、あのアデランスのコマーシャル出演を始め、コメンテーターとしてもテレビで活躍する名物男であったのだ。

ちなみに、これまでの活躍をざっと紹介すると、まず、十八歳で警視庁警察学校に入り、翌年に警視庁新宿署刑事課に配属され、以後約十七年間警視庁に勤めているのだが、この間、なんと警視総監賞受賞三十一回、警視庁柔道大会では十四回の優勝という輝かしい経歴の持主。さらに、警視庁退職後は、私設相談所を開設すると同時に、日本クラウン・レコードからCD『刑事ブルース』を発売。歌手デビューを果たすとともに執筆活動も行ない、小説『警察界』も発表、出版している。また、最近は、これに加えて映画製作も予定中という。これだけズラリと並ぶと、かえってなんだかわからなくなるが、とにかく八面六臂

「事件解決の達人！」

「トラブルシューター」

の文字が追い打ちをかけてくる。

「元警視庁刑事」

「……？」

ますますわからなくなるが、やたら強そうだし、修羅場はくぐっているうだし、それに、素性のはっきりした人物であるらしい。しかし、気になるのはやはり「トラブル





B面は「俺のぶんまで」

の活躍なのである。  
で、そんな多才な後藤氏が結局のところやりたかったのが、トラブルシューターだ  
というのだ。トラブルシューターとはいっ  
たいどんな職業なのか。市民の駆け込み寺  
と謳った広告のなかで微笑む後藤大介とは

各紙誌で紹介されるトラブルシューター

いかなる人物なのか。興味津々でアポイン  
トを入れると取材はあっさりOK。超多忙  
のスケジュールに割りこんで、中野にある  
「駆け込み寺」へと向かった。

この女の悩みは  
何だ!

「おい! あの前はどうなってるんだ。な  
に? ああ、それはオレに任せとけて。  
おまえは何も言うな。言えは話が余計にや  
やこしくなるだけだ」

中野にある、ちよつと古いけど高級なマ  
ンションの一室がトラブルシューター・後  
藤大介の事務所である。目付きの鋭い男た  
ちが忙しく動きまわるオフィスで、奥の部  
屋からは野太い声が聞こえてくる。劇画チ  
ックな響きがなかなかいい。

無造作に椅子が置かれた待合室には、ま  
るでこれからクラブへご出勤といった格好  
の若い女性が独り。そして、人のよさそう  
な中年の夫婦が一組いた。目の前に並んだ  
三つの顔は、どれも緊張していて、歯医者



が自分の名前を呼ぶのを待つ患者のように強張っている。なにやら、妄想をかきたてずにはおかない雰囲気だ――。

この若いケバケバしい女の悩みはいったい何だ？ ひょっとして毎日カネをせびりにくるヒモがいるのか。で、そいつがすごい暴力人間で、この女は隠しておいた預金通帳まで持ち出され、そのうえ殴られるという悲しい境遇なのではないか。いや、しかし、それにしては女の顔にアザや殴られた痕跡がない。すると、結婚詐欺か何かにあつて、その男に復讐をするために現代の仕置き人、トラブルシューターを頼ってきたのか。

こっちのいかにも人のよさそうな夫婦の相談は何だ？ この騙されやすそうな夫婦は、たぶん知人の連帯保証人か何かになったが、相手がカネを返さず逃げたか開き直ったかして、とんでもない借金を背負うはめになった口だな。いや、待てよ。やっぱり飲食店か何かをやっていて、地元暴力団からシヨバ代を要求されて困っているのか

もしれない。マンションのオーナーでうっかり部屋を貸したら、そこがヤクザの組事務所となつてしまい、なんとか追い出してほしいといった依頼も考えられる……。

ウーン、知りたい。彼らの悩みとはいったい何なんだろう。考えてみれば、他人のプライバシーを覗くどころか、堂々と相談にのつておカネをもらえるらしいトラブルシューターとはなんといい商売なんだろう。男子中学生が産婦人科医に憧れるがごとく、にわかになをくすぐられてきた。

「お待たせしました。どうぞ」

こんなことを考えていると、事務の女性の呼ぶ声がした。



## トラブルシューター

「やあ、どうぞどうぞ」

奥の部屋に通されると大きな椅子に深々と腰かけた後藤大介氏がゆっくりと身体を起こしてグローブのような手を差し出した。後ろには日程がビッシリ埋めこまれたカレ

ンダーと大きなポスターが貼られている。書棚には、後藤氏が書いた小説『警察界』がズラリと並ぶ。後藤氏を紹介した記事では、氏の風貌について「コワモテ」と表現するケースが目立っていたが、本人を目の前にすると、やはりこの形容詞ほどピツタリくる言葉はないと思える。その顔に加え、しぶいバスの声が迫力を添える。いかにも頼りがいがあるといった様子だ。

後藤氏が警視庁刑事を退職したのは、昭和五十九年。まず手始めに歌手としてCDを出し、続いて小説の執筆を手掛けた。その多彩な活躍から話題になると、

「いやー、CDも小説も顔売るためですよ。トラブルシューターを始めるためにね」



「チャンピオン」刑事(デカ)登場



と、サラリと言つてのける。それで、つ

い、

「そりや、羨ましいですね」  
などとオベンチャラのようなことをつぶやいてしまう。

後藤氏は、地の底から響くような声で、なぜ自分がトラブルシューターになったのかを説明してくれた。

「民事に絡む暴力事件で警察の力を市民が必要としても、警察には民事不介入の原則があつて、助けてやることはできない。弁護士に相談しても、暴力沙汰は敬遠されがちだし、カネにもならないので助けてくれない弁護士も多く、結局、庶民はいつも泣き寝入りするしかない。そうした現実を知り、彼らの苦境を目にしているうちに、私にしかできないことがあるのではないかと考えるようになったのです。それで警察を辞めることを決心し、トラブルシューターとして生きていく道を選んだのです。トラブルシューターとは、事件を最後まで“解決”することが仕事なのです」

事件を最後まで“解決”するとはどうい

うことなのか。後藤氏によれば、たとえば、浮気の調査ひとつにしても、一般の探偵事務所や興信所のように調査結果をクライアントに報告して終わりではなく、浮気の原因を探り、夫婦関係のわだかまりまでを解決することという。

扱う事件はじつにさまざまである。

「ヤクザを辞めたいんだが」

「息子が暴力をふるう」

「会社を倒産させてしまい、暴力団に脅かされている」

「カネを払ってくれない」

「カネを貸したら逃げられた」

「亭主が覚醒剤に溺れて困っている」

暴力事件は当然として、不動産トラブル、横領、詐欺、脅迫、債権の取立てから家庭内暴力、浮気調査まで。まさに、何でも扱う現代の仕事人なのである。仲間から“チャンピオン”の異名をとった警視庁の刑事時代、殺しから窃盗、暴力団、公安の担当まで、幅広く手掛けた経験がここに生かさ

れる。

相談の電話は、通常でも全国から一日約二十件はやってくる。多い日になると、簡単な問い合わせまで含めて、一日になんと七百本もかかり、とうてい事務所にある三本の電話では処理しきれず、「NTTから苦情がきた」こともあるのだ。「バブルが弾けて、金銭トラブルが多発しているとはいえ、世の中には堂々と人に言えない悩みを抱えた人がなんと多いことか、と、改めて考えさせられる」と後藤氏は言う。

壁に掛けられたカレンダーには、大分、熊本、山梨、栃木など出張の予定がビッシリ。一年の半分は地方出張に出て、日本中を駆けまわる多忙人間である。

「栃木と書いてあるケースはね、四千万円の債権絡みだよ。貸したのは六年前なんだけど、債務者が二年くらい前から行方をくらましちやつたというんだ。こんな事件はとても弁護士や興信所では解決できないよ。ずっと音沙汰がないんじや“ヤサ”を追っていくしかないよ。それなりの技がないと



ね」

四千万円を借りたままドロロンしてしまつたヤツの「ヤサを追う」っていったって……。思わず「捜しだすのに半年くらいですか?」と聞いてしまった。するとコワモテのトラブルシューターは「チッ」という表情を一瞬見せ、

「そんなに時間かけてたら採算合わないよ。早けりや二日で見つかるよ」

と涼しい顔で言うのだ。

たった二日とは驚異的だが、それも日頃から培ったオモテとウラのネットワークあってこそその発言である。なんといってもそのネットワーク維持のための必要経費が、接待費も含め稼ぎの三分の一。つまり百万円というのだ。

捜しだした借り逃げ男からの取り立てはどうするのだろう。

「まあ、それはケース・バイ・ケースだけどね。たとえば、『遠洋漁業の船でも乗るか?』と言ってやるんだ。そうすりや、とありあえず五百万円くらいにはなるからね。」

向こうはたいてい、驚いて別の方法で返すことを考えるよ」



むさぼ  
貪り・喰り・喰り・癡か  
いか  
おろ

トラブルシューターという仕事は、相手が誰であろうと請け負った仕事は解決しなければならぬ。それが鉄則だ。いきおい、暴力に巻きこまれることもある。ある韓国籍の女性からの依頼で、別れ話の仲介をした時のことだという。

「手を切りたい女と別れたくない男の間に入り仲裁したんだけど、土木作業員の男は荒れててね。喫茶店でビールを飲みながら、話したんだけど、突然、大声を出したかと思ったら、持っていたビール瓶を割って殴りかかってきたよ」

こんな展開でものをいうのは、やはり警視庁の柔道大会十四回優勝の輝かしい経歴。殴りかかった土木作業員に、逆に一本背負いをくらわせノックアウト。投げ飛ばされ、おとなしくなった相手にすかさず、「暴力事

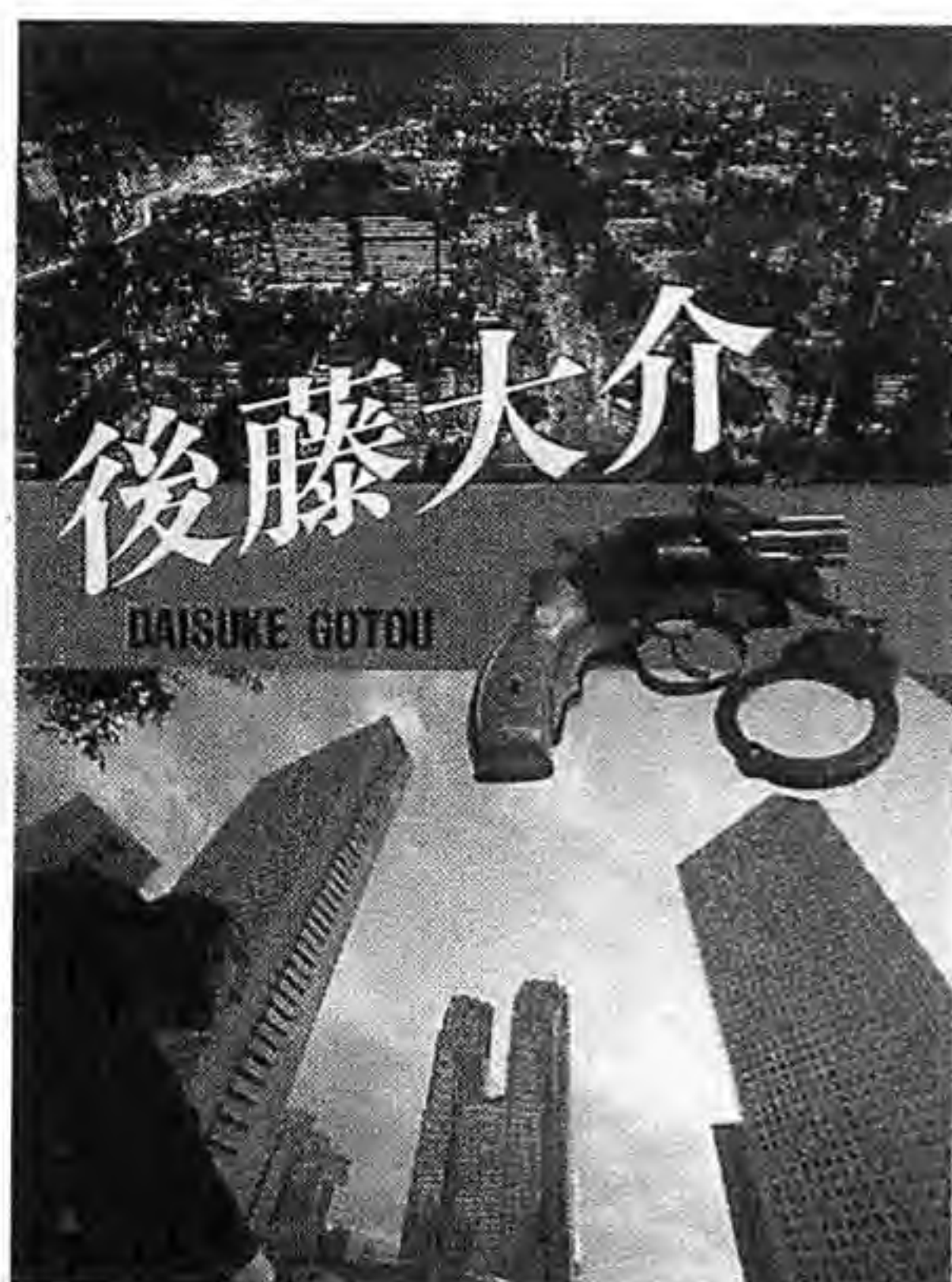
件だから警察に行こうか」とたたみかけ、それで事件は一件落着となったという。

「でも、こういうケースはたいてい男女のどちらか一方が悪いということはないんだよ。この事件だって、あの作業員は『女と言うままに数百万円も注ぎこんだ』って嘆いていたよ。だから、女にも、『あんたも悪いじゃないか』ということとは、男の前できっちり言っただけだね。結果的に別れられたらしいというものではなくて、双方が納得して、新しい問題の種となるわだかまりが残らないようにすることこそがトラブルシューターの仕事なんだからね」

こんな修羅場をくぐることはそう多くはないというが、仕事の依頼とあらば、ヤクザの事務所だろうと右翼団体の事務所だろうと行かなければならない。いくら警視庁の柔道大会優勝十四回といったって、ちょっとハードにはハードだ。

「いやー、べつに喧嘩をしに行くわけじゃないでしょ。話し合いに行くんです。人間は、納得しないこと押しつけたら、ヤクザ





刑事ドラマのような後藤氏のパンフ

じやなくても反発するんだよ。だから、よく話し合って双方が納得いく方法を根気よく探すんだ。もちろん、こちらオモテとウラの人脈を駆使する時もあるよ。でも、やっぱり大切なのは話し合うこと。そうすれば、たいていのケースは解決するんだ。オレの経験からすれば、ヤクザなんかよりも素人さんのほうがよっぽどタチが悪いんだよ」

一般人がヤクザ顔負けの恐喝をするケースがけっこうあるという。たとえば、後藤氏の体験にこんなのがあった。

「Aという女が交際していたBという男がいて、それにCという新しい女ができた。

BはAからCへと乗り換える時、『これまでおまえに貢いだカネを返せ』と一千万円をAに要求してきた。まずいことにBはAの裸の写真やビデオテープをもっていて、払わなければそれを公開するというんだ。こんなことはヤクザだってしないことだよ。まったく一般人というのも恐ろしいなと思ったよ」

こうした多くの事件を通して、トラブルシューターの後藤大介氏が見た日本。そこに欠落しているものは「大剩利他の精神」だという。相手に施すことによって自分に返ってくるという考え方が欠けているのだ。

「『貪り』、『嘔り』、『癡か』という人間の三悪がある。たとえば、家庭内暴力。子どもに『こんな人間になってほしい』という親の願いさえ、それが『貪り』であることにほとんどの人は気づいていない。それが『嘔り』を呼び、『癡か』へと通じていく。だから、私たちトラブルシューターの仕事は、親に暴力をふるう息子を諫めるだけでなく、

親が息子に期待すること、すなわち『貪り』の意味を説くことなんだ。一方的に押さえつけても、けっしてよい結果は生まれない。根本的解決をするのがトラブルシューターなんだよ」

真言密教に深く傾倒するトラブルシューターは、いつも経文と念珠、携帯電話を持って日本を駆けまわる。それが彼の七つ道具だ。

最後に、今回の取材のきっかけとなった吉祥寺駅の広告について聞いてみた。あの顔写真入り広告は、効果があるのか？

「じつは、CDにしろ、テレビにしろ、駅の広告にしろ、元警視庁刑事のトラブルシューターとして顔を知られていることが事件解決には大きな威力を発揮するんだ。トラブっている相手との交渉に出かけて行って、相手がオレの顔を知っていると話が早いよ。持ちこまれる事件のだいたい半分はオレの顔を見ただけで終わっちゃうんだ」なるほど、あのヘンな広告も事件解決の第一歩というわけか。納得、納得！



# あの肝心な部分をボカすチロチロを消す 夢のマシンの嘘ホント

消えるも消えないもマーケティング次第 モザイク消し機に見る通信販売のオキナ!

川嶋光  
(フリーライター)

アダルトビデオを見たことのある男ならば、誰でも一度は欲しいと思うのが、あの肝心な部分をチロチロとボカす「モザイク消し機」。カワイイ××ちゃんの淫らな姿をあられもなくクツキリ映す――これぞまさに夢のマシンだ。

「顔のいいAV女優は、ほとんど擬似セックス。本番なんてやってない」とは聞いていても、ああしてわざわざ隠されると、「してなくっただってアソコは見えるだろう。してないところを、どうやってやってるかが見たい」と、なおさら見たくなるのが人の常。だが、そんなスケベな男心を裏切って、せっかく手に入れたモザイク消し機に、「ただ、モザイクが暗くなるだけ」

とか「消去マウスが肌色で、形はなんとかわかるけど、色まではわからない」などのクレームを聞くことも珍しくない。モザイク消し機を製造・販売する三和電子工業株の中山晃社長に、モザイク消し機の虚と実を聞いてみた。

モザイク消し機は本当に役に立つのかって? うーん、むずかしいな。消えるって断言しちゃうとおトガメがあるだろうし、消えなかったら売れないでしょ。

モザイクっていうのは、テープの中にある波長を流して電気分解でつくるわけですね。ですから、理論的にいえば、その原理を知っていれば、別の波長を流して、モ

ザイクの働きを弱くしたり、すっかり消してしまうことだってできるわけです。

技術的にはそんなにむずかしいものではありません。ええ、私が研究して、ウチで製造、販売しています。



モザイクが消える  
色メガネ

ももとは、十年くらい前だったかな。おもしろいことに気がついたんです。夜中、アダルトビデオを見ていたら、ちょうどそれが部屋の窓ガラスに映っていたんですよ。で、その画面はモザイクが消えているように見える。「アレッ」ってなもんで、すぐに近くの

コンビニエンスストアに走って、子供が使う色のついた透明な紙を買ってきた。それでアダルトビデオを見るとなんとなくモザイクが消えて見えるわけです。ホントに消えてるわけじゃないんですが、色とかを変えて研究して、二週間くらいかかってなんとか格好がつくものをつくった。これを週刊誌やピンク雑誌に広告を出したら飛ぶように売れたんです。「モザイクが消えるメガネ金九千円ナリ」で、たしか一日に三十万円くらいの売れ行き。そんなもの誰が買うのかって? 今のモザイク消し機もそうなんです、年齢は二十代から七十代まで千差万別ですよ。

このモザイクが消える「色メガ



ネがヒットしたんで、この分野はニーズがあるな」と思いましてね。それで、七年ほど前に、モザイク消し機を開発して十五万円くらいの値段で売り出したんです。これは高額だったんですけど、やはりかなり売れましたね。

とくに、プロ、裏ビデオの商売の人たちが買ってくれたんです。あの世界というのは、「カバン屋」の世界でしょう。ですから、流失してきたビデオをダビング、ダビングで、当時、画質がすごく悪か

ったんですよ。ところが、市販のAVをモザイク消し機を使ってダビングすれば、さほど画質も落ちませんし、商品価値がグンと上がりますから。その裏ビデオですか？ そりゃあ、売れたでしょう。モザイクの入って画質のいいAVよりも、多少は画質が悪くたって、モザイクがないほうがいいに決まってるじゃないですか。発売した当初は裏ビデオの本場の大阪あたりからも買いに来るほどの人気でしたよ。あとは、「ホントに消える

んだったらカネはいくらでも出す」なんて言って買った、七十歳くらいのおじいさんもいましたけど（笑）。



### ビデオ交換会

そうするとホントに消えるのかって？ うーん、むずかしいな。当局がうるさいんでなんとも言にくい部分があるわけですよ。三年くらい前に、自分のところで制作したモザイクの入ったAVとそのモザイク消し機をセットで売ったら、つかまっちゃった同業者がいるんです。法律的なことはよく知らないけど、モザイク消し機は「ワイセツ物の付属部品」ということになるらしいんですよ。

ウチも自主制作でオリジナルAVの製造・販売をやってるから、実際、自分のところでモザイクを入れたりしてるわけですよ。ですから、モザイクを入れるのにもいくつかの方法があるわけだけど、モザイクを外せないっていったら嘘になる。だけど、パーフェクト

なものを研究開発して、かりに百万円で売り出したら買う人はまずいないでしょ。

モザイク消し機にしたって、ビデオの制作・販売にしたって、この商売にはこの商売のテクニクがあるわけですよ。いくらビデオで儲けたいといって、最初から裏ビデオなんか売ったら、せいぜい売って三カ月。長くビジネスを続けていられない。広告を出せば、どう見たって警察としか思えないところからも、注文が来るんですから。それと同じで、モザイク消し機の場合も、最初はソコソコのレベルの商品を買ってもらって、だんだんにレベルアップしていつてもらうっていうのが商売のコツなんです。

アダルトビデオの場合のレベルアップですか？ これも非常に説明しにくいんだけど、アダルトビデオっていうのは、レンタルビデオで一回借りた人が何回も借りるのと同じで、一回買ってくれたお客さんは何回も買うわけです。ですから、二回、三回と買ってくれる、そういったウチが信用できる

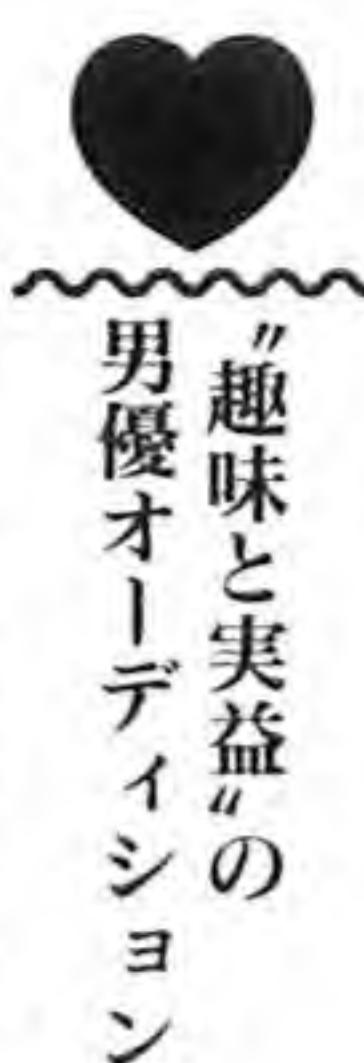


三和電子工業のスーパーキラーUSII。1万9千8百円。  
問い合わせ：豊島区南池袋1-9-18-341



方には、グレードの高いものを  
お届けできるということです。

具体的にはたとえば、今、うち  
ではビデオを三本一萬円で売って  
います。そのビデオを買っていた  
だいて、ご満足いただけたら、八  
千円で「交換会」に入ってもら  
うわけです。そのうえで、ご覧い  
だいた三本のビデオを送り返し  
てもらえば、今度は同じ三本のグ  
レードの高いビデオが「交換」  
で会から届くわけです。以後は、  
会員になってもらったので、一本  
四千円で「交換」が行なえる、と。  
そういったかたちで固定客づく  
りをやっていくわけです。



### 「趣味と実益」の 男優オーディション

ウチのアダルトビデオのタイ  
トル数ですか？ 今、ブルセラもの  
だけで百本以上はあるんじゃない  
かな。月にウン千万円くらいの売  
上げですよ。自主制作のいいとこ  
ろっていうのはウチで八ミリで撮  
ったヤツをそのまま落とすんで、  
画質がいいわけです。

だいたい一本制作するには、

女のコに支払うギャラ、ホテル代、  
編集費なんかを加えると最低でも  
五十万円かかりますか。軽井沢の  
ロケなんていうとまたま雨にな  
っちゃったとかで、撮影用の機材  
のレンタル料、衣装のレンタル料、  
女のコの日当なんかで百万円くら  
いになることもあります。女のコ  
のギャラだって、普通一日二十万  
円くらいですが、ある程度有名な  
AV女優さんだと一日八十万円と  
か百万円とかですしね。ただ、最  
近はプロはあんまり売れなくなっ  
てきているんですよ。顔だって美  
人は売れないんじゃないかな。ど  
っちかという素人っぽくてアカ  
抜けのないような女のコのほうが人  
気があるんですよ。ですから、女  
優は、女性向けのマンガ雑誌レデ  
イスコミックに募集広告を出すん  
です。モデルとかAV女優として  
素人のコを募集して、ウチの事務  
所で面接して決める。応募はけっ  
こうありますよ。一度なんて、手  
紙で、十三歳か十四歳のコが「お  
カネがいるんで使ってもらえませ  
んか」なんて送ってきたこともあ  
るくらいです。

男の出演料ですか？ 男は安い  
ですよ。一万円くらい。男優も、  
昔、素人を募集して、シティホテ  
ルでオーディションなんかやった  
こともあるんですが、「趣味と実  
益」を兼ねると思うんですよ、  
けっこう集まるんですよ。一回に  
二百人くらいは来ましたから。夜  
だけとか休日にやりたいとか、い  
ろんな希望の人がいましたけど、  
実際に撮影の場面になって頑張れ  
るかっていうと、十人のうち九人  
まではダメですよ。まわりにカメ  
ラマンやスタッフがたくさんいる  
わけですから、趣味と実益なんて  
甘い考えで、役に立つ人はほとん  
どいませんね。私が「ヤレ」とい  
われてもできませんよ（笑）。

あと、ほかにもウチでは、盗聴  
器とかパチンコ台の解読機なんて  
いうのもやってるんですよ。盗聴  
器、これは最近、売れますね。情  
けないことに女房の浮気を調査し  
たいっていう男の客が多いんです  
よ。切実に自分のウチに取り付け  
るために買う人がほとんどみたい  
ですね。ここに広告を出してるの  
は一万九千八百円ですけど、「バレ



### 通販のオキテ

ただ、先ほども言ったようにこ  
の通信販売の商売には、浮き沈み  
というか、時代の流れとテクニッ  
クっていうものがあるんですよ。  
モザイク消し機の場合なら、七





雑誌などで見られるオリジナルAVの広告

年ほど前に十五万円くらいで売り出したものが、現在、二万円を切る値段のものも出回っています。ウチが扱っているものも、二万円をちょうど下回るくらいから十万円程度まで四種類あります。要するに、モザイク消し機にしろ、パチンコ台解読機にしろ、その値段と機能の兼ね合いがむずかしいことです。

モザイクが完全に消えるものを

市販しようと思ったら、やはり二十万円やそこらの値段は、当然、つけなければならぬ。しかし、二十万円で買う人はかなり限定されるでしょう。といって、二万円にすれば、いきおいICなんかの部品が減り、大雑把な設定にならざるえない。せっかく手に入れてみたら、画面が暗くなっちゃったとか、白くなっちゃったなどというのは、そういうことです。

ビデオだって、ビラまけばビデオくらい売れるだろうなんて思ったら大間違いです。やっぱりモチ屋はモチ屋でね。いろいろと苦労はあるんですよ。市場を読むようになるには十年はかかるんじゃないですか。ブルセラブームとか、これからはロリコンだ、といった具合に流れを読んだり、通販でもっとも大切な広告を出す媒体の特性を知るのにも時間がかかります。たとえば、レディスコミックで売れるものを男性週刊誌に何ペーじも広告を出したって売れるわけではないでしょ。そこで広告費の無駄が出てくるんです。

もちろん、製造にしても、自分のところでつくらずどこかの工場に依頼をしているようでは、すごく高いものにつきます。下手をすれば、広告費も出ない。

今、ウチでは月に千四、千五百万円の広告費をかけています。モザイク消し機の場合なら、二十歳くらいの人をターゲットにした雑誌には二万円前後の製品の広告を打ちますし、二十五、三十五歳は二万九千八百円、四十歳以上は八

万、十万円といった具合に、ターゲット別に雑誌と機種を選んで広告を出すわけです。二十代のお客さんに十五万円のモザイク消し機を勧めたって、やはり手を出せる人は限られているでしょ。でも、それで安いからといって、まったく消えないわけじゃない。まあ、モザイク消し機の販売にもマーケティングが必要だってことです。そうして、モザイク消し機を買った人に、今度はAVのDMを送ったりと、いろいろな売り方ができるわけです。

モザイク消し機は秋葉原あたりでも売っているでしょ。店を構えて売っていて、もしもモザイクが消えなかったらお客さんが文句言ってくるはずじゃありませんか。そう考えるとホンモノかどうかというのはいくらもありませんか？

同じ会社名で、いろいろ新聞や雑誌に広告を長く掲載しつづけているところは、まず間違いないと思いますよ。まあ、そのうえで、値段と機能が比例していると考えればいいんじゃないでしょうか。



# 宅配ビデオ配達は、 一度バイブを運ぶ

ヤクザによる配達人監禁事件も日常茶飯事!!

顔さえ出なければなんでもする女子高生モデルに「親のいぬ間のAV」中学生、そして謎の中国人も入り乱れる、過激な当世宅配ビデオ事情!

富坂聰(フリーライター)

一人暮らしのアパートのポストは、しばらく放っておくだけでゴミ箱のように紙くずがたまると。たいていの用事が電話で足りてしまう現代にあつてはポストはいったいどれほど必要なのか。手紙など入っていると逆に驚いてしまうほどである。

そんなわけで今日も夕刊をポストから引き抜くと、残っている紙切れはいつもの顔触れだ。ガス会社の「検針・請求・調査通知書」、電力会社の「検針・調査通知書」、N T Tからの「電話料金請求書」、保険会社か

らの「保険料引き落としのお知らせ」……。まったく、たまにはもう少し色っぽい封筒や葉書でも見つからないかなあ、なんて考えてみるのも空しい。

こんな事務的な知らせと並んで、ポストを賑わしているもうひとつの定番が、毒々しい例の小紙片である。色は、いわずと知れた「ピンク」や「黄色」の蛍光色。

いきなり、「ギャル倶楽部」とくる。これでは何のことかわからないので、続いて「ファッションヘルス 自宅出張」と説明がつ

いている。男性にアピールすると同時に求人もしつかりやっついて、電話番号の下には「◆レディー募集 アルバイトもOK 高給優遇 七時〜深夜」とも書かれている。

我がポストの場合でいうと、こうしたピンサロ、ファッションヘルス、性感マッサージなどの風俗広告は、たいていが名刺サイズ。色は各店二種類ほどあつて、不思議と「\*\*\*キヤット」や「プレイ\*\*\*」という名が多い。広告を配っているアルバイトの怠慢なのだろうが、一度に多い



時は五、六枚がドバツと突っ込まれている。どれも、公衆電話に貼りつけてあるものよりデキが悪く、カネがかかっていない。

ドぎつい蛍光色といえば、もうひとつ一見まるで風俗広告と区別がつかない美容室の宣伝というのもあるが、こちらは、「本券を持参の方は三割引」などと特典がついているものの、じっくり見られることなくゴミ箱に直行する。

しかし、こんなふうには丹念に見ていくと、ポストの中ひとつとっても、こちらの薄っぺたい財布を狙っているヤツらが浮かび上がってくるというものだ。時々、「\*\*\*不動産」と書いた広告が「売りマンション」の宣伝という無駄なことをしているが、そのほかにはだいたい痛いところを突かれていたので情けないのだが……。

## 你是中国人嗎？

さて、今回の取材目標は、そうしたポストに溜まるチラシ広告のなかでも、最近も

つとも頻繁にやってきて、なにやら活気づいていそうな業種である。その内容からして、「たしかにこれなら儲かりそうだな」と思わせる——そう、「宅配ビデオ」である。

宅配ビデオの広告は、近頃、ホントに多い。今回チェックした二カ月間にも入る入る。ちなみに、我がポストがあるのは東京でもちよつと「田舎」といわれる場所で、けっして激戦区というわけでもないと思うが……。

はがきサイズにビッシリと書き並べられた、表裏で一二〇タイトル以上のラインナップ。申し込みはすべて携帯電話となつてゐる。「〇三〇」で始まるこの番号が、いかにも秘密めいている。いったいこの世界はどうなつてゐるんだ……。まずは、とにかく電話してみることにした。

「もしもし？」

広告にある番号をダイヤルすると意表をついて女の声が聞こえてきた。少しタジツとしながら、

「シ、システムを教えてほしいんだけど」

と言うと、敵はじつと黙ってから、  
「システム？」

とこちらの言葉を繰り返した。少し不自然な自信のなさそうな声。しょうがないので、

「えーと、料金とかはどうなっているんですか」

と質問を変えると、今度は急に元気な声で、

「ああ料金。料金は、三本一万円、五本一万五千円、十本三万円、十五本四万円、二十本五万円……」

と、テープレコーダーのように機械的な答えが返ってきた。見事な説明だけど、ただ、どこか日本語の発音がおかしい。そう思って、次々と質問を浴びせてみた。

「縛ったり叩いたりするのがある？」

「シバル？ タタク？」

「SM」

「ああSM、SMありますよ」

こんなやりとりのあと、妙に納得できたのだが、彼女は日本人ではない。そうとう



## 大感謝セール

1本5千円! 3本1万円! 4本1万2千円! 6本1万5千円! 10本2万円!

宅配迅速! 素人オリジナルビデオ店

当店人気の美少女ビデオを一挙大放出!

### 美少女生撮りシリーズ

A・Sちゃん とても可愛いのにこ んなことしちゃうの (180分) 2-01 2-02	M・Tちゃん オチビでいたずら イキまくり (180分) 2-03 2-04
S・Fちゃん フェラ・騎乗位 (180分) 2-05 2-06	S・Yちゃん バーンンのおも ちゃでイカす(170分) 2-07 2-08
R・Iちゃん こんなにおもちゃが 大好きイキなんて (170分) 2-09 2-10	W・Oちゃん 色んなおもちゃや はのり (170分) 2-11 2-12
R・Hちゃん しどろもどろイキ で絶頂(110分) 2-13 2-14	M・Yちゃん パイプでオチビイ ちゃでイカす(180分) 2-15 2-16

### 女子大生・OLシリーズ

S・Fちゃん 本番イキまくり・騎 乗位 (180分) 5-01 5-02	K・Mちゃん 絶頂のフェラチオ 本番でイキまくり (180分) 5-03 5-04
H・Sちゃん 話しに夢中されて本 番イキまくり(180分) 5-05 5-06	Y・Tちゃん 本番でイキまくりの 学生の本番を 見て下さい(180分) 5-07 5-08
A・Hちゃん イキまくりのフェラ チオ本番にのり (180分) 5-09 5-10	A・Nちゃん 本番でイキまくりの 学生の本番を 見て下さい(180分) 5-11 5-12
Y・Mちゃん パイプでオチビイ ちゃでイカす(170分) 5-13 5-14	M・Aちゃん 3人でイキまくり イキまくり(180分) 5-15 5-16

# 遂に出た!

ある芸能プロデューサーW氏が、過去に撮影したブライベートビデオの数々。今回W氏の協力の基に販売できるようになりました。但し音声等はそのまま録画されておりますので、秘密を守る方のみお願い致します。

## 全商品鮮明画像

- Z-1 今は演歌歌手、昔はアイドル(Y・N) 顔までハッキリ高級ホテルでエッチな行為の連続、テレビでは見れないもう一つの顔。たまりません。約60分
- Z-2 昔はスケバンというアイドル。今ではスキャンダラスな女優(Y・M) ここまでするかと言うほど淫らな私生活。しかし本物はすごい。約60分
- Z-3 クイズ番組等で人気の彼女(K・N) なんて彼女までと思ったが、見てビックリ。彼女は本当の淫乱で迫力満点。パイプの入った彼女の顔カワイイ~ 約60分

編集部Y氏宅に入った芸能人流出モノというスゴイ宅配ビデオオチラシ。ハガキは偽装でAVとはまるでわからなくなっている

## 宅配 素人オリジナル・ビデオ専門店!

美少女生撮りシリーズ		ビデオ価格
2-01 A・Sちゃん	とても可愛いのにこんなことしちゃうの	1本 5,000円
2-02 S・Fちゃん	フェラ・騎乗位	1本 5,000円
2-03 M・Tちゃん	オチビでいたずらイキまくり	1本 5,000円
2-04 S・Yちゃん	バーンンのおもちゃでイカす	1本 5,000円
2-05 R・Iちゃん	こんなにおもちゃが大好きイキなんて	1本 5,000円
2-06 W・Oちゃん	色んなおもちゃやはのり	1本 5,000円
2-07 R・Hちゃん	しどろもどろイキで絶頂	1本 5,000円
2-08 M・Yちゃん	パイプでオチビイちゃでイカす	1本 5,000円
女子大生・OLシリーズ		ビデオ価格
5-01 S・Fちゃん	本番イキまくり・騎乗位	1本 5,000円
5-02 K・Mちゃん	絶頂のフェラチオ 本番でイキまくり	1本 5,000円
5-03 H・Sちゃん	話しに夢中されて本番イキまくり	1本 5,000円
5-04 Y・Tちゃん	本番でイキまくりの学生の本来を	1本 5,000円
5-05 A・Hちゃん	イキまくりのフェラチオ本番にのり	1本 5,000円
5-06 A・Nちゃん	本番でイキまくりの学生の本来を	1本 5,000円
5-07 Y・Mちゃん	パイプでオチビイちゃでイカす	1本 5,000円
5-08 M・Aちゃん	3人でイキまくりイキまくり	1本 5,000円
オリジナル・フルセリ		ビデオ価格
7-01 A・Sちゃん	とても可愛いのにこんなことしちゃうの	1本 5,000円
7-02 S・Fちゃん	フェラ・騎乗位	1本 5,000円
7-03 M・Tちゃん	オチビでいたずらイキまくり	1本 5,000円
7-04 S・Yちゃん	バーンンのおもちゃでイカす	1本 5,000円
7-05 R・Iちゃん	こんなにおもちゃが大好きイキなんて	1本 5,000円
7-06 W・Oちゃん	色んなおもちゃやはのり	1本 5,000円
7-07 R・Hちゃん	しどろもどろイキで絶頂	1本 5,000円
7-08 M・Yちゃん	パイプでオチビイちゃでイカす	1本 5,000円
7-09 M・Aちゃん	3人でイキまくりイキまくり	1本 5,000円
人気シリーズ		ビデオ価格
9-01 A・Sちゃん	とても可愛いのにこんなことしちゃうの	1本 5,000円
9-02 S・Fちゃん	フェラ・騎乗位	1本 5,000円
9-03 M・Tちゃん	オチビでいたずらイキまくり	1本 5,000円
9-04 S・Yちゃん	バーンンのおもちゃでイカす	1本 5,000円
9-05 R・Iちゃん	こんなにおもちゃが大好きイキなんて	1本 5,000円
9-06 W・Oちゃん	色んなおもちゃやはのり	1本 5,000円
9-07 R・Hちゃん	しどろもどろイキで絶頂	1本 5,000円
9-08 M・Yちゃん	パイプでオチビイちゃでイカす	1本 5,000円
9-09 M・Aちゃん	3人でイキまくりイキまくり	1本 5,000円
9-10 A・Nちゃん	本番でイキまくりの学生の本来を	1本 5,000円

ビデオショップ トウナイト

に日本語はうまいが違う。そして、ここに電話してくる男たちの質問は、ある程度パターン化していて、そのパターンに則した応対マニュアルにあることは、意味を知ってか知らずかスラリと答えられるのである。たとえば、「モザイク」という言葉には反応できても、「あそこはバッチリ見える?」なんて言うとうわからない。「映りよくないんでしょ」と言ううとダメで、「画質はいいの」と言えば理解する。

「你是中国人嗎? (中国人ですか)」「……是 (はい)」

中国語で話しかけてみたら、意外にも素直な返事が返ってきた。

「どうして宅配ビデオに中国人がいるの?」

「アルバイトだから」

「中国人が経営しているの?」

「私たちは社長に会ったことはないからわからないわ。私はただ、ここに座って電話を受ければいいだけだから」

「時給は?」



「……」

「高いの？」

「……うん。どうしてそんなこと聞くの。」

「あなたも中国人？」

「うん」

ここで彼女は隣に座っていたらしい同じ中国人の男とコソコソ話しはじめた。そして、しばらくすると何の前触れもなくプツツと電話は切られてしまった。

宅配ビデオと中国人。おもしろそうだったが、こうなっては仕方がない。気を取り直して、次の宅配ビデオにかけることにした。

## リポビタンD、どうぞ一本

「取材？ いいよいいよ。ウチは『ウラ』

じゃないからね。堂々と取材受けられるよ。いつでもいいよ」

こりや先が思いやられると、取材の前途を悲観していたところに、今度は意外な答えが返ってきた。なんとラッキーなんだと、

思わず飛びつくことにした。

電話口の男は早口に住所を言うと、「そこに来てくれ」と言っただけで電話を切った。住所は池袋である。

取材当日、住所を頼りに指定された事務所に向かった。たどり着いたのは、昔は高級だったのだろうという面影だけを残した古びたマンション。薄暗い階段と廊下が迷路のようで、昼間なのに妙に静かである。

部屋を確認し、手に冷たい感触が伝わる金属のドアを開けると、突然目の前に乳母車が現れ、それに追い打ちをかけるように「オギャー、オギャー」と赤ん坊の泣き声が聞こえてきた。入り口には、まるでこれから引っ越しをするかのようにいろんな荷物が乱雑に置かれている。

部屋を間違えたかと、一瞬、不安になりながらも、とにかく奥に向かって声をかけてみた。すると、「オーイ」と若い男の声で返事があり、ペタペタと裸足で歩く音とともにヒゲをはやした体格のいいニーチャンが現れた。反射的にウツと身構えながら、

「あー、取材に来たのですが」

と訪れた旨を伝えると、ニーチャンは、面倒臭そうな視線でジロジロ見て、

「藤本さん、取材だって。聞いている？」

と、首を奥のほうへ向けて大声で呼びかけた。首元から金のネックレスがのぞいている。

「ああ、上がってちよつと待ってもらっていて」

奥から声が返った。

通されたのは、六畳ほどの事務所兼応接間。ビデオカセットが無造作に積み重ねられて横にニーチャンが二人、手持ち無沙汰でタバコをふかしている。部屋でいちばん大きな机には、本が三冊。なぜかタイトルは、『マルチ・メディア』『生きるヒント』『マデyson郡の橋』である。お互い話すこともなくジッと黙っていると、扉が開いて「クレージーダイヤモンド」代表・藤本昌幸氏が登場した。

取材に訪れたのは、午後三時頃だったのだが、藤本氏は風呂上がりなのか、息をフ



「フー、汗をダラダラ流している。」

「どうぞ、一本」と「リポビタンD」を差し出しながら自分も一本あけてグイグイと飲み干した。

## レズ用のバイブが欲しい!?

「儲かるかって? いやー、じつは今はもうダメなんだよ。去年は絶好調だったけどね。今年に入ってだんだん落ちてきてるんだ」

藤本氏はこのところ芳しくない業界を嘆くように眉根を寄せた。そのおもな原因は、宅配ビデオを扱う業者が急増し、過当競争の時代を迎えてしまったこと。儲かるとなればドツと参入するのはどの業界でも同じだ。放っておいても売れる時代は過ぎ去り、今各社は必死に販売合戦を展開。市場に敏感な業者は他社にはないサービスを始めているという。どうりで広告の入り方がよかったわけだ。

しかし、宅配ビデオ業者のサービスとは

何なんだろう。サービスの基本というやつを聞いてみた。

「そりや、原則一時間以内でビデオを届けられることでしょう。ウチの場合もバイクの配達人が四人常駐し、東京二十三区から埼玉までカバーしているからね」

顧客は、中学生から六十歳を超す老人までと幅広く、さまざまな背景をもつのだという。その一人ひとりの事情に合わせていかなければならない。たとえば、中学生の場合は、親の留守の間に届けてくれないと困るというリクエストがある。そんな場合、必ず一時間といったら一時間で持っていかなければならないというわけだ。

そうした顧客のニーズに応えられることが今後この業界で生き残る絶対条件なのだろう。

「去年なら、一日三十〜四十件の注文が入っていたよ。それで、単価が一人当たり一万二千円ぐらいはいていた。その頃は本当に儲かったよ。でも、今は一日せいぜい十五〜二十件しか注文がないからね。ほと

んど半減だよ」

こうした宅配ビデオ過当競争のなか、藤本氏はこれまでも市場拡大のため、いろいろな新しい試みを行ってきた。じつは、この藤本氏、業界では、ちょっと有名なアイディアマンでもあるのであった。

たとえば、クレージーダイヤモンドでは、従来、誰も考えもしなかった女性をターゲットにしている。ビデオと同時に、大人のオモチャをメニューに入れて、抱き合わせ販売を展開したのである。

「ウチのチラシをよく見てほしいんだけど、『ポストでの商品の受渡しもOK』とあるでしょう。この方法だとお互い顔を合わせることなく商品交換ができる。だから女性客でも安心なんだよね。こちらはポストでおカネを確認できれば商品を置いていく。女性客は一度やってみて安心すればリピートで注文してくれるから、今じゃけっこう売上に貢献してくれていますよ」

現在、一日にクレージーダイヤモンドに入る十五〜二十件の注文のうち、三〜四件



## 極秘・素人ビデオ宅配！！

今までビデオに全く出たことのない素人の女の子の作品ばかり。  
女子校生から人妻まで・・・ペーカム落しの最高画質！最新作！！  
(今ならもれなくお楽しみプレゼントが付いてくる！)

No.	内容	価格
51	あや 16才2回もいっちゃった 絡み有り	
52	あや 18才オラジュースでいっぱい 処女	
53	智子&千穂 17才オレスピアン&フェラ初体験	
54	ゆりこ 17才やめてくださいよ とても可愛い 絡み有り	
55	さとみ&美和 17才ゲームはバイブ	
56	美和 18才ワンパンティスコギャルの旅床	
57	かりん 18才沖縄旅行でフェラ&本番	
58	沙奈 18才沖縄旅行でゆびまん&フェラ	
59	裕美 18才エステ勤務 バイブ フェラ	
60	あや 23才美容師 バイブ フェラ 絡み有り	
61	ちさと 21才パートガール マルイの女は男好き 絡み有り	
62	ゆり 21才OL 一人Hは週3回 バイブフェラ絡み 美女	
63	ゆき 20才OL SM&フェラ 絡み	
64	じゅん 23才OL バイブ フェラ 美女	
65	いすみ 19才パブディック勤務 バイブ フェラ 絡み	

ビデオ価格  
1本=¥5,000、3本=¥10,000、4本=¥12,000  
6本=¥15,000、10本=¥20,000

オリジナル素人生写真集！超鮮明！  
女子校生編 人妻編 各5タイトル⇒¥3,000  
とても美しい洋版二本！  
スウェーデン、デンマーク、アメリカ、etc⇒¥3,000  
大好評！！当社オリジナル・フェチビデオ！  
No. 71 足フェチマニア待望！美女の足を集中攻撃。  
No. 72 足フェチ第2弾！綺麗な足にサニメンかけまくり。  
No. 73 顔射フェチ物。美顔・童顔のフェラ顔 ぶちまけた顔  
No. 74 顔射フェチ第2弾！いやと言うほどかけまくり。  
各タイトル¥6,000

88その他、当社オリジナル作品など多数在庫有り！！  
お気軽にお問い合わせ下さい。

88あなたの作ったオリジナルビデオ作品、高価買取ります。  
88CD-ROM高価買取中！  
◇女性下着モデル、モニター募集中！（顔見せ無しOK！）

TEL 030-340-4164  
営業時間：PM2:00～AM1:00 (年中無休)

クレージダイヤモンドのチラシ

## 大好評！！アダルトグッズ宅配！

病気の心配が無くそれでいてこの快感！病みつきになります。  
女性の方も安心してご購入いただけます。秘密厳守！配達の際、ポストを  
使用して商品と代金を交換することもできます。

No.	内容	価格
21	火星ちゃん パール回転が絶叫を呼ぶ 長さ19cm太さ3cm	¥12,000
22	一寸法師 小型バイブ 上ぞりチン○ 電動調節付き	¥4,000
23	スニーパー 宇宙 三所責め パール回転付き 長さ20cm太さ3cm	¥15,000
24	オヤコ パール回転でクリもこね回す 長さ17cm太さ3.5cm	¥6,000
25	水中花 コンドレスでコンバクト完全防水 長さ17cm太さ3cm	¥3,000
26	親子ローター 大小2個のローター 長さ10&5cm	¥5,000
27	スニーパーパイロット カリ部回転&伸縮する長さ15cm 3cm	¥10,000
28	アナルパール パール&パイプ攻撃が新調快感 長さ12cm	¥6,000
29	スニーパーアタス 自由自在に曲げれば変幻無限の快感	¥10,000
30	バヨバヨバケ ぐすぐりの快感と5段階カリパイプ付き	¥6,000
31	ボクサー レズ3Pプレイ用 双頭パイプ 長さ26cm 3cm	¥6,000
32	スニーパーソープ 空気圧による締めとくわりのパイプが快感	¥18,000
33	オジュクジュクもも 全体がくわりの、締付けはポンプで調節	¥15,000
34	白雪姫 シリコン製の片手サイズ、ローターパイプ付き	¥6,000
35	オマターム ヘアーと内部のヒタヒタが良い ローター兼用	¥10,000
36	おしまるちゃん 肉質シリコン 締付けと振動 高級機種	¥25,000
37	オバコバコ姫 バイブとくわりの2段階刺激を内蔵	¥15,000
38	スニーパーギャル シリコン素材で伸縮自由自在ローター付	¥8,000
39	おしゃべりドールひとみ 空気注入式 フェラチオ可能	¥40,000
40	セクシーもも 等身大タッチワイフ 空気注入式	¥10,000
41	タミスBB 空気注入式タッチワイフ フェラチオホル付	¥15,000
42	ベベ マスターベーション及びオナ器具用のローション	¥2,000

◆上記記載以外にも多数アダルトグッズ類を扱っています。  
当商品は通信販売でもお受けしております。お気軽にご利用下さい。

CRAZY DIAMOND  
1時間程でお届けに上がります！

ポストを使つての交換が女性客獲得のポイント

が女性客のものだという。多い日には、女性客の売上げが二十万円にも達する。

「印象に残ってるのでは、バイブだけで六万円も買った主婦とかね。顔は見えないけど、住んでるのはごく普通の家だったなあ。それに、はつきりと『レズ用のバイブが欲しい』と言われたこともあるね。世の中には不思議なことがたくさんあるよ」

やはり激戦区の宅配ビデオ市場で生き残るためには、知恵が必要というわけだ。とくに、藤本氏のクレージダイヤモンドでは、「ウラ」は扱わないと決めているだけに苦戦は必至だ。

「AVの流出モノはないのか」「洋ピンはないのか」「ウラじゃないのか」。こんな問い合わせばかりのなか、他の業者に比べ劣勢は否めないのだが、藤本氏によれば「ウラ」を欲しがると別市場を狙うことが過当競争で疲弊しないためのもっともよい選択なのだという。もちろん、その選択をするためにはそれなりの工夫がなくてはならないのだが……。



「以前、私も係わったことがあるけど、『ウラ』っていうのは煩わしいんだよ。その頃は、調子もよかったし、たしかに一日の売上げが百万円という日もあった。でも、あつという間に過当競争になって、『ウラ』のうま味はなくなってしまったんだ。今は『ウラ』も『オモテ』も同じだね。そう考えると、ヤクザが絡んでくる分だけ『ウラ』のほうがやっかい。

広告のビラをまくだろ。その日、ワツと注文が殺到して、次々に配達するんだけど、配達人が帰ってこなくなっちゃうんだよ。

ビデオテープ届けると、そこがヤクザの家で『ちよつと上がれや』と言われて、監禁されるなんてしょっちゅうだから。そのたびに、こっちは右往左往するんだから……。そりや、今だって監禁事件は起こるんだけど、『ウラ』じゃなければ、そのことをちゃんと話せばわかってくれて、それ以上モメることはない。

ウチには今、オートバイレースが趣味の配達人が四人いるけど、彼らはただでさえ、

夜中の学校に呼びつけられたり、幽霊が出そうなボロアパートに行ったりたいへんなんだ。だから、暴力団との交渉の手間を考えると、質のよい『オモテ』を出していくほうがいいんだよ」

## 顔さえ出なけりや 何でもする!?

こうした経験を踏まえて、藤本氏が思いついたのが素人を使った「オリジナルビデオ」だった。

じつは、話を聞いているこの六畳ほどの部屋は、宅配ビデオの事務所であると同時に、オリジナルビデオの制作プロダクションでもあったのである。

風俗情報誌『ていんくる』に、いちばん小さい広告を載せ、素人モデルを募集すると、一回六万円の広告費で少なくとも二十人前後の問い合わせがあり、うち十人ぐらいが面接にやってくる。その面接で採用が決まれば、都内のシティ・ホテルで撮影開始。後日、音入れなどの編集作業を経

て、一卷出来上がり、というのがご自慢のオリジナル素人モデルビデオ制作の手順だ。ちなみにモデルのギャラは、半日拘束で、顔を出さない場合が約十五万円。顔を露出すれば、倍の三十万円というが、しかし、風俗情報誌『ていんくる』などで、本当にアダルトビデオに出てもいいという素人の女のコがやってくるのであろうか？ 求人に応じてやってくるのは、水商売系のオネーチャンたちばかりじゃないだろうか。「いやいや、風俗関係のコはかえって少ないくらい。多いのはOL。全体の三〇％はOLだね。もちろん、高校生もいるし。とにかく、今のコたちには驚かされるよ、使ってるこっちのほうが。顔さえ出さなければ、もう何だってするから」

採用基準を聞くと、応募してきた素人モデルは一〇〇％採用するという。理由は、アダルトビデオ界も価値の多様化が進んでいて、今や「商品にならないタイプの女はいない」と言われるほどだからだろうだ。

クレージーダイヤモンドは、約二年前に



二〇タイトルからオリジナルビデオをスタートさせたが、現在、すでに四〇タイトルを数えている。

制作費は、素人モデルのギャラや撮影、編集などの経費で、マスターテープ一本当たり約六十万円。平均定価を三千円として、この費用を償却するためには、一本のソフトにつき二百本以上売らなくてはならない計算だ。

一ソフトにつき二百本というのなかなかたいへんな原価だと思ったら、たいていのソフトは売り出してから一―二カ月で償却してしまうという。売れ行きが落ち込んできたとはいえ、宅配ビデオのニーズにはまだまだ根強いものがあるのだ。失敗しない制作のポイントは、ニーズの波を読み違わないことだと言う。

「二年前にこの商売を始めた頃は、とにかくブルセラが人気だったが、今じゃサッパリ。ちよつと前はフェチもので、顔面シャワー」の問い合わせが多かったけど、近頃はそれも少なくなつて、今現在は人妻もの

が圧倒的だよ。本当に移り変わりが激しいんだ」

## チラシは「宅配」の命

こうした苦労?の末に成り立つ宅配ビデオ業を支えるのが、ポストを賑わす広告チラシということになる。自らワープロを叩いてチラシをつくるという藤本氏も、宅配ビデオの売上げにもっとも大きく影響するのが、「チラシ配り」人たちの働きだという。

チラシ配布人たちが活動始めるのは、マンションの管理人が帰ったり、手薄となる夜間から。自然、夜中がかきいれどきとなるわけだが、この仕事がまたたいへんなのだ、という。夜中じゆう歩きまわって手頃なマンションがなかったり、深夜、不審に思った番犬に追いかけまわされたり……。「広告の威力を発揮するためには配布人たちが、いかに効率的に配るかなんだ。チラシは、一枚につき約一・五円かかる。だか

ら、配布に関しては、当初、ウチでもいろいろ試行錯誤をしたけれど、最終的には固定の配布人を十八人抱えることにしたんだ。アルバイトで時給制にするのが一見効率よさそうだけど、それだと配布人は親身になつてくれないし、適当に配るのが目に見えている。だから、それを防ぐために固定にして歩合制を取り入れたんだ。配ったチラシの数ではなくて、配ったチラシによるビデオの売上げに対する歩合に。そうすれば、配布人と共通の利害がもてるから、お互いに知恵を出しあつて協力できる。実際、チラシ配りのデキは、売上げと直結するからね」

若い独身一人住まいの多いアパート、コーポ、ワンルームマンション……。人々が眠りに落ち、街が静まりかえる時、今日もまたチラシ配布人たちは、せっせと欲望の種をまく。そして我がポストにもまた、一枚の毒々しい色付けがされるのである。



# 欲しいのは全国の

## 「愛人をかかえ精力減退に悩む社長」の名簿

娯楽、大人の娯楽品の通販業者が語る、「特殊リスト」という金脈をめぐるDM名簿ビジネス！

日名子暁  
(フリーライター)

大人のオモチャを主体に、ビデオ、娯楽などの通信販売業を営んでいる神田肇(仮名・三十五歳)さんは、営業の手段としてDMを利用している。雑誌に広告を打ち、その広告を見て問い合わせがあれば、住所、氏名を聞き、あらためて商品リストのDMを送るのだ。リストが届き、「商品を購入したい」との申し込みがあると、初め

### 買います

#### 名簿高価買取

特殊リスト歓迎 秘密厳守

販通名簿即金高額  
秘密厳守 高値に自信 東京

夕刊紙で見うける「名簿買取」の案内  
広告

て商売が成立する。つまり、雑誌広告という大海にハリをたらして魚を釣っているようなもので、非常に効率が悪い。もともと、その分、「九層倍」といわれるクスリ並み？とまではいかぬが、それなりに商品の原価が安いのだが……。したがって、雑誌広告を省いて、直接、DMを送るようにすれば、経済効率はグンとアップする。しかし、やみくもにDMを送ってもしょうがない。彼の商売柄、そうした場合に必要となるのも、特殊なリストII名簿。たとえば、全国の「愛人をかかえ精力減退に悩む中小企業の社長たち」の名簿とか、「夫と別れて三年、代用品としての電動パイプを購入したがっ

ているバツイチ女性たち」の名簿など……。もちろん、そんな名簿が存在するわけがない。

そこで、たとえば、強壮食品などの類似する商品を購入した客の名簿があれば、それを入手したいと考えるわけである。彼の言葉によるとこの「大人の娯楽品」を購入したいという階層、そんなリストはないものなのか。彼の「名簿」探しは、こうして始まったわけである――。

街にある名簿屋、あれは最初からあてにしませんでした。ああいうところにあるのは、学校の同窓会の名簿とか、官公庁の役員名簿、ちよっと変わったもので、スチュ

ワーズ名簿といった類ですからね。スチュワーズが、たとえばウチの商品、ウィーン、ウィーンとアソコを責める「熊ん子」なんて買いますか？ なかにはそういうのが好きなスチュワーズもいるかもしれませんが、いても、例外中の例外でしょう。化粧品の通販をやっているとか、特別製のパンストを売っているとかいう業者には、スチュワーズ名簿も必要かもしれません、僕のところでは使い道がないですから。

まあ、ああいうところの、誰にでも入手できるような名簿は、せいぜい売れたとしても、一人五円から十円といったところでしよう。もちろん、特殊なものなら別です



よ。たとえば、三越デパートの特選品売場の顧客名簿とかね。それだったら、いちおう金持ちのリストですから、金持ちを対象とする、別荘を売る業者なんか喜んで買

います。

もっとも、そんな特殊名簿は、町のまっとうな名簿屋には、まずないですけどね。あるとすれば、高利貸しと兼業の名簿屋とかね。

だって、考えてみてくださいよ。三越の特選品売場の顧客名簿が外へ流れるとしたら、やっぱり社員が持ち出す可能性が高いわけですよ。いつてみれば盗品ですよ。

それを買うんだから、買うほうにもリスクがある。堂々と看板を出して商売するわけじゃないですよ。「特殊リスト歓迎 秘密厳守」なんていうのは、兼業の証拠ですよ。

## 二千五百万円のリスト

三越の特選品売場の顧客名簿なら、名簿屋はいくらで買うかですって？ 交渉次第でしょうが、ホンモノなら一人五百円は出しますね。なぜそう言えるかというと、つい最近、僕のところに兼業名簿屋から、ウチの顧客リストを買いたいという連絡があったんですよ。ウチは、住所・氏名・年齢・購入商品の種類・金額・時期など、完璧な顧客リストをつくっていますから。もちろん、手書きなんてちやちなものでなく、コンピュータ処理してますから、コレさえあれば、ウチと類似するセックス関連の仕事なら、明日からでも商売ができるという代物。それをどこから聞いたのか、兼業名簿屋が買いたいって。それで、その時ついた値段が一人当たり五百円。





話をもってきた名簿屋に「どこから依頼があったの」と聞いたら、

「ビデオ業者だ」って。もちろん、

ビデオといっても、裏に決まっていますがね。それだったら、一人当たり五百円出しても、安いものですよ。僕がこの仕事を始めて四年になりますが、その間に集めたウチのリストには、約五万人のデータが入ってるんです。この五万人は裏ビデオを購入する可能性がきわめて高い。まあ、十人に一人は購入すると思いますよ。要するに、ウチのリストはセックス関係では特級品といえるわけです。それを一人五百円で買っても、五万人で二千五百万円でしょう。

高い？ それは、この商売を知らないからそう言うんですよ。裏ビデオ商売がいかに儲かるかを説明しましょうか。マスターテープを一本いくらかで買うと思います？ 僕だったら五十万円で購入できます。あとは、そこから、ダビング、ダビングで、どんどん増やせばいい。一本一千万円で安売りしても、原価はたかが知れてます。それこそ、リスト代の二千五百万円ぐら

い、半年もあれば取りかえせますよ。

僕は一時、友だちから勧められて、裏ビデオ商売をやるうかと思ってたんで試算したことがあるんです。ウチのようなしつかりした顧客リストさえあれば、年間で億は堅いんですよ。この前もそれで、その裏ビデオ絡みの名簿屋の話を断ったんです。やるんだったら、自分でやりますよ。ウチの顧客リストには、時間とカネがかかっていますからね。

### オーダー率一〇％

僕もそもそもは、ある顧客リストを買うことからこの仕事をスタートさせたんです。友人が働いていたレンタルビデオショップが倒産して、その千名弱の顧客リストをうまいこと手に入れて。この仕事を始める前には、まあ、遊び人みたいなことをしていたんです。遊び人といったって、ヤクザじゃないですよ。よくいるでしょう、気分次第でフラフラと仕事を変える若いのが……。僕もそれだった

んですよ。クラブのボーイとかゲームセンターの店員とか、盛り場の仕事をしていて、もうそろそろ年だから落ち着こうかと、この仕事に就いたんです。当時、たまたま友人が、大人のオモチャを扱っていて、その友人の下請けのようなかたちで始めたわけです。電話とマンションの入室があれば、商売ができますからね。

だから、最初は、商品も全部、友人を通じて仕入れてましたし、とにかく注文さえあればよかったのですが、この注文を取るのが難しくて。なにしろ、雑誌広告を見た客が電話をかけてくるのを待つだけですからね。しかも、新参者ですから、その雑誌広告もどこへ打てばいいかわからないんですから。それでなにか、同業者がやってない効果的な方法はないかと考えていたんですよ。そこへ友人が働いていたレンタルビデオショップが倒産したという情報が入ってきました。勘が働いたんですよ。レンタルビデオショップならアダルトビデオを借りる人間が多いので、ウチの商売の客とダブるでしょう。

それにたいがい、会員制だから、顧客リストがあるはずだと思って。友だちに連絡をすると、気楽に「ああ、あるよ。俺が持ってる」って言うから、「それ持ってきてよ。夕メシに酒をつけるよ」って。それで、あっさり千名弱の顧客リストが手に入った。

で、その千人にウチのカatalogをDMで送ったんですよ。そして、その一〇％、百人に商品が売れた。名簿屋なんて知らない前に、僕自身が名簿買いを実行したというわけですよ。しかも、その購入価格は「酒つきの夕メシ」でしたから、一万円もかからなかった。僕は、商売に結びつく割合をオーダー率一〇％という数字は、ウチの商売ではものすごく率がいいわけですよ。今、僕は自前で雑誌広告を打って、問い合わせにDM送ってるんですが、平均すると、五％が商売に結びつければ、御の字です。

最近是不景気なので落としてますが、二年前までは月間平均九百万円の広告費使って、それだけの



金額をかけても、5%の客がつかめればいいほう。それでも商売が成り立つのは、商品の原価率がよほど低い証拠だって？ まあ、い

いじゃないですか、それは……。話を続けますと、それとにか最初倒産レンタルビデオ屋のリストがものすごく役立ったわけ

ですよ。その結果、友人を通さずに商品も確保できるようになり、完全に独立したわけです。それからは、当然、味をしめて

この名簿の  
女子高生に  
何を通信  
販売なせる  
おっもーり  
？

し。  
しみぬき  
なんか  
どーでしょ



ますので、二匹目のドジョウを狙って、今度は、町の名簿屋に連絡を取ってみたんですが、その結果は最初に話したとおり。ウチ向きのリストはなかった。じゃあ、自分で探そうということで、友人、知人に、ウチ向きのリストはないかと片っ端から声をかけて、それからポツポツと名簿情報が入ってくるようになったというわけです。なにしろ僕は、二十代の頃は遊び人ですから、友人、知人が、サラ金、同業のポルノショップ、ビデオ屋と、都合のいいところに散らばってますんでね。

### “試し”買い

やっぱり、いちばん多いのは潰れた同業者の名簿なんです。これがけっこう眉ツバでしてね。自分で言うのも何なんです。僕のようにリストをきちんと管理しているところは、そうそう簡単に潰れませんよ。

だから、流れてくる名簿は、手書きで、それも何年前のものかわからないなんていうものが多くて。



でも、ルーズに見えても、ひょっとすると、すごくいい客をつかんでいたんじゃないか、たまたま事情があつて事務所を潰したんでは……と思つて、とにかく、そのリストを預かるわけです。

売るほうも当然、タダじゃ見せられないって言いますから、そこから値段交渉の始まりです。僕は人を見て、思いきり叩いてみる。いかにもインチキくさいところには、「二人二十円で、とりあえず百人分見せてくれ」とかね。これは、今僕が知っている範囲で、リストを買う最低の値段なんです。おかしい言い方ですが、潰れても、まともなところだったら、この値段ではウンと言いませんよ。そして、十円上げて三十円にすると、いろいろ交渉します。

かりに、その三十円で話がまとまったとすると、百人分だから三千円です。それを払って、とりあえずリストを預かる。このリストには、DMが届く住所と氏名しか書いてありません。さすがにいくらなんでも、一人三十円では、年齢・商品名なんかが入った、きち

んとしたリストは相手も渡しませんからね。

それで僕は、そのリストを元に、ウチの商品のDMを送ってみます。まあ、たいがいはほとんど反応がない。リストが古いと、宛て先不明で返ってくるのもけっこうありますよ。ただ、なかには、思いがけず反応のいいものもあるんです。一度、オーダー率が一〇

%のものがあつたんです。百人のうち十人。これは、掘り出し物のリストです。もう、僕は掌を返して、一人三十円なんて、タイヘン失礼な値段をつけたと内心深く謝りながら、すぐもう一度、その潰れた同業者に連絡を取りました。それで、あらためて値段交渉。今度は「一人二百円で買い取ります」といきなり約七倍にアップ。相手は名簿売買のことにあまり詳しくなかったもので、その値段で喜んで売ってくれましたけどね。

五千人のリストだったんで、百万円。今度は、年齢と購入商品名つきの正確なリストをもらいましたので、五千人のうちから、ウチの商品を購入しそうな人間を選ん

でDMを送つて。その結果も、オーダー率が五%近かったので、あれは大成功でしたね。

## 金脈

でも、潰れた同業者のリストからは、その後、そんなに優秀なものも現れませんね。さっき話した、最低価格で購入しての「試し」がほとんど。そのうえ、流れてくる同業者やビデオショップのリストは、どうしても東京中心でしょう。ダブっているものも多いんです。自分でこういう商売をやっているよくわかるんですが、大人の娯楽品を購入するお客さんは、やっぱり地方に多いんですよ。都会だと直接、ショップに買いに行きますしね。

それで、ほかになんとかウチの商品を購入しそうな、できれば地方の顧客リストを入手する方法はないかと考えて、ようやく思い浮かんだのは、雑誌広告の件でつき合ひのある広告代理店。広告代理店なら、いろんなリストを持っていますはず、ですからね。

最初に頼んだのは、もちろん、いつも広告を載せてる代理店の担当者ですが、この男がカタイというかなんというか、なんとも煮え切らない。まあ、考えてみれば、彼もサラリーマンですから、おいそれと企業秘密を持ち出すわけにはいかないでしょうがね。で、次にアプローチしたのが、サラ金に勤めているかつての仲間が、いやつがいると紹介してくれた、関西の広告代理店の社員。こういう場合、頼りになるのは、やっぱり二十代の頃の遊び仲間ですよ。

結果からいいますと、この代理店の社員が話のわかる男でしてね。ふたつ返事でリストの横流しをしてくれました。関西といえども東京に比べれば地方ですから、僕にとつては願ったりかなったりの人間。ただし、僕も商売ですので、最初は「試し」をさせてくれと頼んで、とりあえず百人分を送ってもらつて。一人五十円ですから、値段ははずみましたよ。向こうにしてみれば、五千人の小遣い稼ぎで、このリストが上物でしてね。なんと一〇%のオーダー率。僕は、



から買ったリストは一万二千人分。金額にすれば、百八十万円ですよ。サラリーマンのアルバイトにすれば、おいしいカネですよ。それ

で、向こうはすっかり喜んで、「今後とも協力するし、他の代理店に勤めている友だちも紹介する」って、今、張り切ってますよ。

どんな顧客リストだったかって? 「精力剤の購入者アンケート」とか「包茎手術のアンケート」調査に答えた者」、あるいは「強壮のための健康食品購入者」とか、すべて、ウチの仕事に類似した商品の顧客リストですよ。だから、オーダー率がよかった。この話は、現在進行中ですので、具体的なことはちよつとマズイですね。いずれ、この代理店の男を中心にネットワークを広げていくつもりです。向こうは僕より年上で、ありがたいことに、小さな代理店を転々としていて、すごく顔が広い。関西だけでなく、東北にも親しい同業の人間がいるっていいですから……。そうなると、今度は東北を中心とした顧客リストが入手できますからね。楽しみですよ。その先ですか? やっぱ、裏ビデオを扱ったりですかね……。





# 哀しき女をバンコクへ追え

日本人の男が「あなたただよ。愛してるわ」と言われ、向こうに女性を囲うでしょ。

その女性に彼氏がいなかったかを調べるわけ。

川嶋光  
(フリーライター)

某夕刊紙の案内広告「調査」欄に、「タイ国内の素行 行方不明者 発見 企業信用調査」という三行広告を出している『日タイリサーチ』の大久保稔さんは、明石捜査司という別名でも興信所を営む三十三歳。「タイ国内の素行」調査とは、いったい誰のものをどのように調べるのだろうか？ また世界各国数あるなか、なぜタイなのか？ この不思議な広告を出した動機、日タイリサーチの業務内容、そして国内での浮気調査を初めとする探偵業の赤裸々な実態を語ってもらった――。

バンコクに日タイ興信所というのがあります、井上さんという

向こうに三十年くらいいる日本人が代表でやってるんですが、そこと、いわゆる業務提携のかたちですね。ですから、いちおう、本部はバンコクです。去年の四月頃かな、たまたま向こうに行った時に、井上さんとコンタクトが取れて知り合って。同業ですから意気投合して始めることになったんです。あの広告は、とりあえず、反応を見ようと出してみたんです。

タイ国内の素行調査っていうのは、要するに、日本人の男が向こうに女性を囲うでしょ。あと、日本独自の人でもいいけど、「あなただけよ、愛してるわ」とか言われて、おカネを注ぎこむ。そんな時に、その女性が本当に向こうで

彼氏がいなかったかを調べる。行方不明者発見っていうのは、一カ月に一回とか二カ月に一回タイに行ってた人が、行ったまま帰ってこなくなっちゃったから、奥さんが捜してくれとか、単身赴任で行ったのに帰ってこないから、会社の人が捜してほしいとか。そういう調査です。

まあ、井上さんと話してて、タイ人とかの多い東京の繁華街周辺に広告を出せば、多少はニーズがあるんじゃないかな、という気がしたんですね。広告を出したのはあの夕刊紙だけです。たまたま、あそこに「調査」ってコーナーがあるでしょ。「電話番号で住所調べます」とか書いてありますよね。

それを見て「俺もこれやってみようかな」と思ったんですよ。広告料は一行二千元。三行を月に二十回出して十二万円ですね。

反響ですか？ そうですね。まあまあじゃないですか。まだ一カ月しか出してないですからねえ。あのスペースにしてはまあまあでしょう。

## 最初の依頼

最初の客は、広告を出してすぐ電話が来ましたよ。昼間、なんか駅のホームからかけてるみたいでした。それでその晩の八時に新宿のあるレストランで会いました。いや、べつにたいした意味はない



## タイ国内の調査専門

素行調査企業調査行方不(20)  
明者発見24時間受付安価125  
●日・タイリサーチ●01(65)0110

んですが、話が聞きやすいということ、オーソドックスなパターンです。

どんな人かって？ うーん。「これはもう完璧に騙されちゃったんじゃないかな」という感じの人。三十五、六歳かなあ。普通のサラリーマンだと思うんですけどねえ。名刺交換なんかしないですから。僕のは渡しますけど相手ののはもらわない。だからどんな会社に勤めてるとかわからないですね。大手企業に勤めてるような感じじゃなかったですけどね。手はきれいな人でしたよ。

依頼の内容はですね、結婚するという前提でタイ人の女性と付き合ってたらしいんですよ。おカネもだいぶ注ぎこんだらしい。三百万〜四百万円くらい。家も向こうに建てたという。向こうは二百万〜三百万円あればいい家が建てられま

すから。でも、その建てた家というのをまだ見てないらしいんですよ。人がいいですねえ。その女性とは向こうで知り合ったらしいですね。向こうに彼が行った時に知り合って、それで結婚しようという話になった。とにかくそういうケースは、すぐそういう話になっちゃうんですよ。それで最近になって連絡が取れなくなっちゃったという。勤めていたバンコク市内の店はわかってるんだけど、実家もわからなければ本名もわからない。アパートも知らない。それで、実家とアパート、その買ったという家を探してほしい、と。

依頼を受ける時は、その場で当然料金の話もします。全部でいたい五十万円くらいですね。日本の調査料金の約半分くらいです。一週間単位でびっしりやりますから。日本だとだいたい倍です。人件費が違いますから。

今回のケースは向こうにみんな任せちゃいましたが、僕が行く場合もあります。今回はすぐにわかつちやっただんですよ。家の場所も実家も本名も。一週間くらいで。

調査料金は全額前金でもらいます。これは国内の場合でも同じです。会ったあと、すぐ振り込んでもらうんですよ。それから最初に会った時に、一応、参考資料というか、依頼書を書いてもらいます。女性の元の勤め先とか、店での呼び名とか、勤めの時間帯とか。

タイからの連絡はだいたい郵送ですね。僕のところから依頼主へも郵送が多いです。もうあとは会う必要ありませんからね。だいたい向こうがあまり会いたくないですよ。



生きてれば  
見つけれられます

このお客さんのあとは、受けたのはないですね。電話で問い合わせは三日に一本くらいありますよ。結局、調査じゃないような依頼が多いんですよ。空港でペンダントを取られちゃったから取り返してほしいとかね。そんなの、まだ向こうでそいつが持っていれば取り返せるんですけど、高価なものだと売られちゃいますからね。そうになっちゃうと無理ですから。それ

に、それで取り返して「いくらですか」って言われても困っちゃいますからねえ。受けてはいないんですけどね。

会社からの依頼なんかもありましたよ。単身赴任で行った人が帰ってこなくなっちゃったんですって。それを捜してほしい、と。

「生きてれば見つけれられますけど」と言ったら、「もう一回上司と相談してから電話する」と言って、それきりですけど。まあね、ビジネスとしては、「生きてれば見つけれられます」なんて言わないで、とりあえず受けちゃえばいいのかもしれないんですが、はっきり言っちゃったほうがいいですもんね。死んじゃってたら見つけれられないでしょ。実際、頼んでこないというのは、向こうは物価が安いというのをみなさん知ってますからね。五十万円は高いとさえ思っちゃったってことかもしれないですね。

「女の調査をしてほしいがいくらか」なんていう電話もありましたけど、「一週間で五十万円、チェンマイとか、バンコクから離れると出張料金がかかります」という話を



すると、「高いな」と、「また電話します」ってことになっちゃうんですね。女に貢いだカネに比べれば安いものだと思うんですけどね。だいたい、向こうに「家買ってやった」「車買ってやった」と言っても、日本人の名義じゃ買えないんでみんな女性の名義なんです。だから、取り返すことはできないんですよ。

以前に、僕がタイでやったことのあるのも、日本人の依頼で、女性に男がいなかどうか張り込んで写真を撮るというヤツでした。僕がバンコクに行ってる間はまだわかりませんでしたけど、結局、男はいました。

新宿なんかで働いている女性の場合でも、向こうに帰れば決まった男がいるというのは少なくないわけです。子供だっている場合がある。向こうの女性っていうのは、よく尽くすんですよ。だから、「家を建てるまでは我慢しようね」とか、「車を買うまでは我慢しよう」とか、そういうものなんですよ。婚約者がいて、男も公認してるんです。それにいくら日本人が熱を

上げたって、彼女たちは目的を達成したら婚約者のところへ帰るわけです。



### 日タイ市場

まあ、この日タイの話はこれからですからね。日本の企業もポチポチ出始めてるし、日本人が向こうに店を出したり取引したり、そういう時の会社関係や相手の銀行との取引状況などの調査がありますよね。それに、この前バンコクに行った時やっただんですが、日本料理店を出すという人のボディガード。今回みたいなああいう広告を出していると、いずれはそういう仕事に来るんじゃないかと思えますよ。ええ、契約のためにある程度のまとまったカネを持っていてましたので、どこで情報ももれて狙われるかもしれないということですね。

タイにはまだ、日本の帝国デパートとか商工リサーチとか、そういうような仕事というのはあまりないですよ。日本人でやっている探偵はひとりだけです。

タイ人がやっている探偵もいるんですが、これはろくな調査ができません。

タイでの家出人の調査は向こうに通じているのはもちろん、タイでの日本人の行動パターンなどを熟知してなければできません。日本人の必ず行くところがあるんですよ。そういうところを聞き込んだり、張り込みしたりするんです。今のところは女絡みのばかりですがね。

そうそう、あの三行広告、やっぱり小さいですよ。だから次からちよっと大きくしたんですよ。今度五行にしてもいいました。二十万円かな。

こういう仕事っていうのは、広告を出さないとお客さんが来ない商売なんです。いちばん効くのは、やっぱりタウンページですね。値段ですか？ その区域によって違いますけど、やはり一ページ二十万円くらいするんじゃないですか。今回出した三行広告ね、ああいうのっていうのは怪しいんじゃないかと思う人も多いんですよ。だから、もともとそれほど力を入

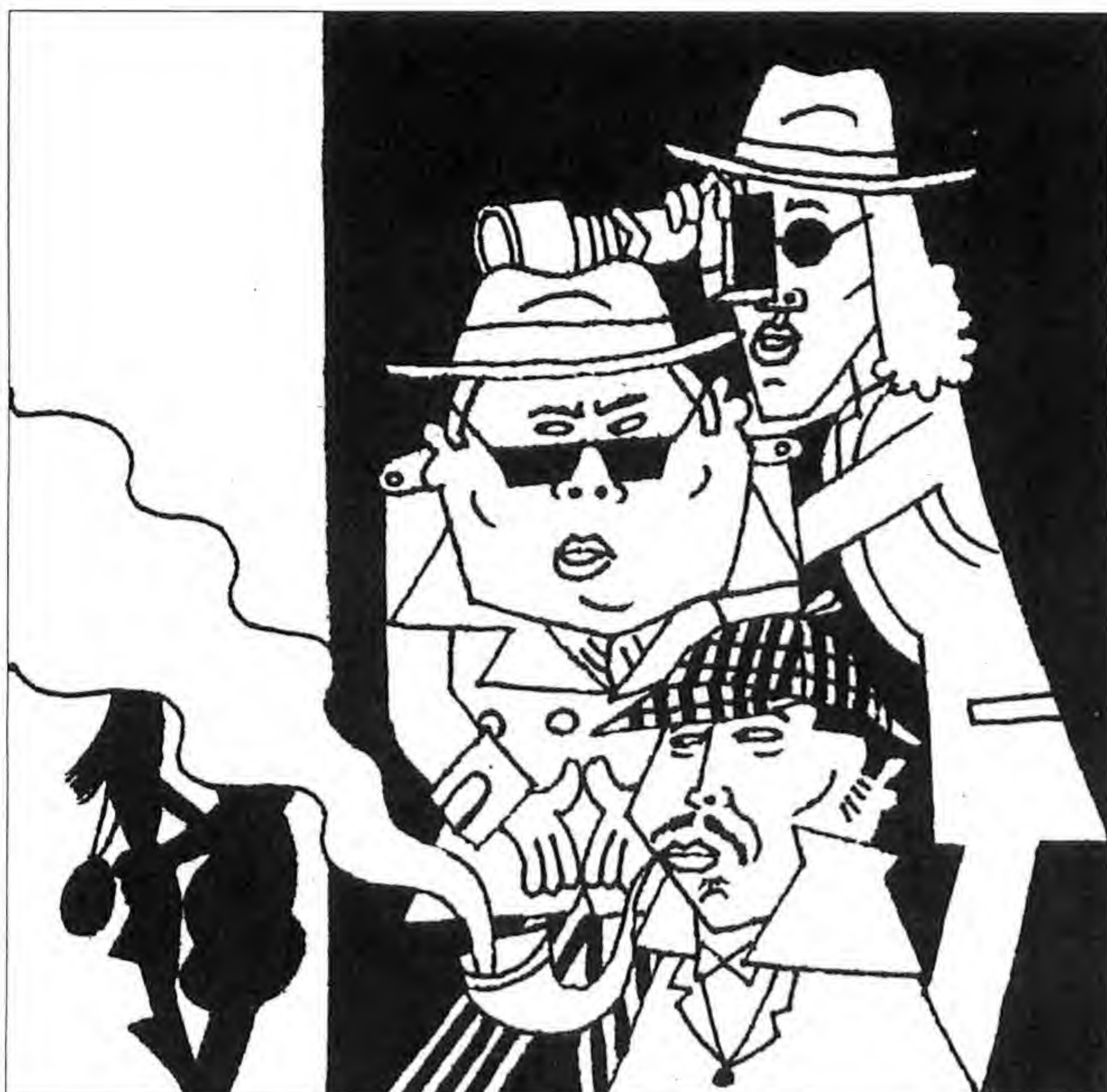
れてやるっていう気はなかったんです。日本にもそういうのを頼む人がいるのかな、と思って出してみたんですよ。そしてたら意外と反響というか、問い合わせがあるんですよ。やっぱりタイ国内での調査というのはめずらしいんですね。日本で宣伝している人はいないです。依頼者からの電話より、むしろこうした取材の依頼とか、ウチにも広告を載せないかとか、そっちの電話のほうが多いみたいですけど。だから、もうちよっと大きく出してみようかな、と思ったんですよ。



### 浮気調査

ウチはあの広告では、「日タイの調査」ということで出していましたけど、もちろん調査の仕事ということではいろいろやっています。僕自身は、興信所を始めて八年くらいですか。なんでまた、こんな商売を始めたかといいますとね、今、日本調査業協会という社団法人があります。それ以前に四つの団体があつたんです。そのなかの全





国調査機関連盟というところの会長が知り合いだったんですよ。それで、その四つが今度、法人化してひとつの団体になるということで、その会長から「いちおう入会しないか」と誘われたんです。明石捜査司というのは、神奈川県で三十年くらいやっている興信所で

ね、べつに始めた人がいるんですけど、最初はそこの下請けというかたちで始めたんですよ。そして、この看板で独立したというわけです。

国内での調査の依頼は、やはり圧倒的に浮気調査が多いですね。七割ぐらい。だいたい依頼は月に

十件くらいですかね。そのうち七件が浮気。あとは家出調査とか信用調査。

浮気は、だいたいパターンはみんな一緒ですね。やっぱり男のほうが多いですよ。サラリーマンの浮気調査ですね。これはほんとは一週間で百五万円なんですけど、百万円にしています。それを即金でもらいます。一日とか二日で解明できた場合でも百万円です。

順を追っての説明ですか？ ええ、まず電話がかかってきます。とりあえず会う約束をします。旦那さんの名前と自宅、勤め先などは、電話では聞かないです。電話では、やっぱり通じないところがありますから、そこまでは。

調査はですね、まず張り込みから始まります。サラリーマンだから終わる時間がだいたい決まっているし楽だともうかもしれないが、そんなことはありませんよ。たいへんなんですから。たとえば、金曜日の朝、現場に行くでしょ。それで女を乗せてそのまま大阪まで行っちゃって、帰ってきたのが次の日の夜とか。その間こっちは一

睡もできないんですから。

それは、ある会社の社長だったんですが、ゴルフに行くというところで、「たぶん女と行くだろうから証拠をつかんでくれ」という依頼だったんですよ。朝行くと、たしかにオヤジはゴルフバッグを車に積んでスタートしたんですけど、女と合流する時、女はゴルフバッグ持ってこなかったんで、「これはゴルフじゃないな」と。で、そのまま東名に乗っちゃって。ずっと車で尾行していきました。

それでホテルに泊まったところで写真を撮るわけですね。べつに映画で出てくるような赤外線カメラとかじゃないですよ。普通のカメラ。ホテルに入ったのは夜でしたけど、ロビーですからね。写真なんか撮ってて見つからないかと思うかも知れませんが、見つからないですよ。三人一組で出かけてるんですが、ひとりとは望遠で、近くからもうひとりが撮ります。

尾行してて見つかった時はどうするかって？ 知らないふりをして立ち去りますよ。バレバレですけどね。走って逃げることもあり



ますよ。これは笑えなかったんですけど、一度、ヤーさんに拉致されちゃったこともありますよ。べつにヤーさんの調査じゃなかったんですけど、相手がヤクザのいた店に入っちゃったんですよ。それで、その前の道路でカメラを持って張り込んでたら、ヤクザの友だちが気がついちゃったんですね。自分らのことと勘違いして、ひとりがつかまって店の中に連れていかれちゃった。でも、そういう時

でも、依頼者とか、何の調査だとかいうのは口に出しちゃいけないですから……。とにかく俺が行って、それで話して、帰してもらいましたよ。

おもしろかったのでは、こんなのもありましたよ。あっちの旦那からの依頼と、こっちの奥さんの依頼とが、じつは同じ調査だった。両方不倫だったわけですよ。ふたつ夫婦があつて、こっちのオヤジとあっちの奥さんがデキてた。その両方のもう一方からの依頼。そうすると証拠を取って、まあ、同じ報告書をふたりに出すわけですね。ひとつの調査でふたつの依頼

ということですよ。時期も一緒ですよ。男も女も年は四十歳くらいですか。男のほうは建築関係の社長で、女のほうがスナックかなんかやっていたんですが。

でも結局、こういう調査っていうのは、完璧な報告書をつくりませんが、それで終わりですからね。いわばエピソードがないというか。そのあとどうなったかというのはわかんないですよ。



### 悲しまれる職業

.....  
同じ人が何度も来るというのも

ありますよ。旦那の浮気なんです。なんだかゲーム感覚でね、離婚するわけでもないし。旦那が女つくるでしょ。二、三カ月すると奥さんが気がつくわけですよ。そうすると頼んできて、調べて証拠つかんで、報告する。「わかりました」って帰るわけ。旦那はとっちめられて、お灸を据えられて、そしてしばらくするとまた女をつくって、また感づかれる。四、五回やったことありますよ。奥さんは五十歳前後でしたかねえ。

女性からの依頼というのは当然ですよ。勘ってやつですかね。奥さんの依頼で「女がいそうだ」というと、たいがいいますよ。逆に、旦那からの依頼で空振りっていうのはけっこうあるんです。十人にひとりぐらいの率ですけどね。「離婚したいから調べてくれ」っていうのもありますよ。離婚すれば慰謝料を払わなきゃならない。でも奥さんに男がいれば払う必要ないでしょ。そういう考えで依頼する人もいます。そんな自分はやっぱり女つくってたりするんですけどね。

それから、自分の不倫相手、その愛人の調査を依頼してくるなんでもあります。ほかに男がいるんじゃないかって……。

浮気の調査だとね、ちゃんと突き止めても悲しまれる職業なんですよね。今の「離婚したい」なんて場合のように、証拠が欲しいというところで喜ぶ場合もありますが、「写真とかビデオとか、証拠をちゃんと持ってきてくれ」と頼まれてそれを持っていくと、信じたくなくて泣かれちゃったりするんで

すよ。初めはそれがイヤだったですね。泣くくせになんで頼むのかってね。まあ、信じてるから泣くんでしょ。今は、もう慣れちゃいましたけどね。若い人はあんまり泣かないみたいですね。あと、前歴があるオヤジの場合は奥さんもあんまり泣かないですね。一度も発覚したことがなくて、結婚二十年とか、そういう人が泣くんです。男からの依頼でも泣きま

すよ。依頼してくる奥さんと旦那とを比べると、やっぱり奥さんのほうがたくましいように感じますね。旦那の依頼っていうのはなんか情けない。「お前しつかりしろよ」って言いたくなるような人が多いですよ。なんかこう煮えきらないというか、はつきりしないというか、しつこそうで、何しやべってるかわかんなくなっちゃったり、これなら奥さんが浮気しても仕方がないなって感じですね。もう、依頼している時から泣いちゃったオヤジもいるんだから。明らかに浮気してるのがわかって、依頼してきて話しているうちに泣いてまし



たよ。もう僕なんかカウンセラーみたいなもんですよ。

浮気の調査なんかの場合は、郵便で送るといふんじゃないやなくて直接渡すことも多いんですよ。郵便で、女房と旦那と暮らしてるところに送るのもあれですからね。でも郵送にしたいですねえ。

### 潜入調査

あとは信用調査みたいなのもありますね。会社のもやってますし、個人の場合、信用調査というより身元調査ですね。どういう人間かとかを調べて報告する。まあ近所でこういう評判で、信用できる人



間かどうかというのをこっちで判断したことを報告書に出すんですね。

ビデオカメラで証拠を撮ってくれ、なんていう依頼もありますよ。従業員の調査とかで、ビデオカメラを隠しといて、社長が退社してから五時間とか隠し撮りするんですよ。金庫があるところに仕掛けたり、従業員が何をやってるかを監視したり。

あと、潜入調査ですね。社員になりすまして調査したりとかするんです。これは今、現在でもやってますよ。ウチのスタッフが七人会社に入ってます。ひどいもんですよ。調査に入る前にその会社の中を調べたんですけど、たしかに盗聴器をつけた跡があったり、実際月に一千万円くらいやられてるんです。じつはそこはもう二回目なんです。一回目の時は、もうほんとにそんな状態だったんです。たとえば、自動販売機の裏にコタツのスイッチみたいな装置がついて、一回そのスイッチを切つて販売機を開けて現金を取り、またスイッチを入れておくとカウ

トされないみたいなんです。だから徐々に数が合わなくなってくるわけですね。結局、それは社員が十四、五人組んで横領していたんですが。返品するはずのものを返品をしたように見せかけて、高額商品をつちやうとか。取引先もグルなんですよ。十四人っていったら、すごい人数でしょ。結局、残ったのはウチの社員だけみたいになりました。それでまあ、解決して一回引き上げたんですけど、また今年の二月から昔の小型版みたいのが始まったんですよ。

あと、国内でも大金を持って歩く人のボディガードをやったりとかもあります。うーん、やっぱりコンスタントに浮気が入っているのがいちばんいいですね。浮気調査は一週間で百五十万円ですけど、こなす件数というのは一週間で一件だけじゃないから。たとえば夜からの尾行と、夜まででできるやつがあればもう一件やって、一日二件やる。そうやって有効に時間使ってやってけば、だいたい一週間で二百万円くらいいきますから。



# 黒い紳士のけものみち

休眠会社を起して、その社員つてことでカードをつくらせるの。買えるだけ買わせて、購入額の何割か渡して逃がすのね。店は損しないんだから。

夏原武  
(フリーライター)

日本という国はそんなに他人を信用できないのだろうか。そう思わざるをえないほど何をするにも保証人を要求される。家を借りるのも、就職するのも、カネを借りるのも……。

個人を信用して契約を結ぶというかたちをとりながら、実際はそれ以外の誰かを信用しているわけだ。もつとも、自己防衛を果たさなければならぬ場合もあるし、騙すことをなりわいとしている人間もいるという事実もあるのだが、騙し騙されの攻防戦があれば、そこで儲けたりそうしたシステムを提供する人間もいる。信用が保証で得られることを利用したビジネスともいえる。

## P氏の危険な電話秘書

「電話秘書・貸しデスク」というものがある。個人で営業している人にとっては自分の代わりに電話を受けてくれるし、郵便物や宅急便も受け付けてくれるという便利なシステムとして利用されている。事務所をもてるほどの経済力がない場合にはたしかに重宝する。しかし、これはあくまでも表の利用法に過ぎない。システム自体が合法的であるからといって、それをどう利用するかは個人の問題だ。包丁で魚を捌くのも人を殺すのも、やはり個人の問題であるのと同様に。

P氏とは数年来の付き合いだが、会うたびにもらう名刺が違う。輸入代理店の社長であったり、不動産仲介の営業部長だったりとかコロコロ変わっている。不思議な人だとは思っていたが、彼もこうしたシステムを巧妙に利用していた。ある意味では詐欺師なのかもしれないが、それは筆者が判断することではない。

「ははは。不思議でしょう。いや、べつに隠してたわけじゃないですが。全部見せましょうか、名刺。ええと、この日中友好公司のがいちばん最近つくったやつかな。これはね、留学生の身元を保証したりするんですよ。あとはまあだいたい会社になってますね。不動

産、金融、貿易、ほとんどの職種がそろってますよ。社長が多いけど部長てのもいくつかありますね。全部で十二あります。維持費もかかりますね、ここまでくると。電話秘書代だけでも五十万円は超えてるな(笑)。もちろん、それなりの利益はあるんですよ。詳しく言うと真似されるから困るんだけど。たとえばね、ある会社で資材が余ってしまったと。通常ならそれを予算から差し引いたりするんだけど、事情があつてそれは困るわけですよ。秘密裏に処理したいということになりますよね。そういう場合には、この建設会社の名刺を利用するんです。え？ 逆だつて。そうそう(笑)。つまり最初





## 貸机・専電・転送

▼新宿一分机 専電転送 通販郵便 ( )

▼貸机電話郵便連絡秘書付 四千浜谷駅前 ( )

▼全机専用電話24時無休・秘書 日本橋 ( )

▼西新宿・専電共郵受入会金無事務 ( )

▼個室式貸机・専電転送夜8時迄 (新宿) ( )

▼1万円 社名応対 入会金無転送電話受 電話応接付机 新宿 ( )

## 会社機能代行ビル

▼24時間無休ビルノ鍵付専用貸室 秘書OA応接室+20人用会議室 洋6畳迄各99回線可室料3万

◎不在時秘書接客付の独立部屋 24時間伝言確認サービス無料

▼専電9千円ノコール数制割引

▼24時間私書箱鍵渡3千3百円 大手町3分 ( )



## 秘書代行

▼御徒町駅近し・土日祝利用可ノ ( )

▼新宿駅3分社名応対連絡秘書付机転送郵受 ( )

▼浜松町秘書3千円英語可新机有 ( )

▼低価・電話秘書・誠実・専電 秘書 ( )

▼商売繁盛確実21時迄営無休転受 秘書 ( )

▼社名応対・正確・丁寧・英語可 ( )

▼5千円電話秘書・3千円郵便受 (転送電話・ポケベル) 西新宿 秘書 ( )

▼貴社名応対◎入会金無◎携帯PB呼出無料☆テレフォン 0120 ( )

タ刊紙に見られる「貸机・電話秘書」等の案内広告

から余るように計上してるんですね、はは、鋭い。それをごまかす

ためにウチのような幽霊会社が必要になるんですよ。いったん取引きとしてウチに送ったように帳簿上の操作をして、それから回収しバッタに流すわけです。で、私はそのうちの何%とかをいただくという仕組みです。これなんか、まあいいほうでしょう」

建設会社と言っているが、これ

は明らかに公共事業に絡んだゼネコン系との付き合いを示唆している。落札価格に合わせて資材を用意しながら手抜きを行ない、余った資材をダミーを使って売りさばくという手法だ。もちろん帳簿上には何の問題もないのだろう。だが予算が巨額なだけに数%といっても馬鹿にならないのは事実である。

「あとねえ、手形なんかの仲介やら善意の第三者を装う時に金融会社を使うかな。パクリまではいかないけど。いずれの場合にしろ、危なくなったら契約解除してしまえばいいんですよ。電話秘書をやっている会社はね、秘密保持が売り物だから、捜査令状でも持ってこなければ警察にだって話はしませんが。もう刑務所はいやですしね。前には取り込み詐欺をやったり、当選商法を使ったりしてたけど、今はやらないですよ」

P氏のやった取り込み詐欺とはこうだ。商品到着後の振込みという通信販売を利用し、市役所などで手に入れた住民票を使い、他人の名前で商品を購入。届け先は電

話秘書のところ。確認の電話も秘書が応対してくれる。

また、通信販売では住所、電話番号だけでなく、生年月日などを聞くとところもあるが、住民票があればまったく問題がない。クレジットカードによる決済の場合はカード番号を知らなければできないが、到着後の振込みならばその心配はない。もっとも逮捕されてしまったのだから、うまくいったともいえないが、すでに換金してあったから利益は上がったという。

当選商法は、無差別に電話をかけ「おめでとうございます、当選しました」とやるアレだ。クルマが当たりました、とか、キッチンセットが当たりましたなどさまざまな方法を使う。そして、「諸経費が必要だからそれを現金書留で送るように」と指示する。この際、相手が少しでも疑ったりためらったりした場合はすぐに諦めるそう。なにしろ、電話帳をめくって片っ端から電話するのだから、諦めるのも惜しくはないとか。千人に一人しか引つかからなくても充分というのだから恐れ入る。



こういった詐欺の場合、送り先や銀行口座から足がつくことが多いが、そうした意味でも電話秘書は便利ということになる。時間との競争だが、被害者が気づく前に引き払えば成功するそう。銀行口座もマネーロンダリングがうるさく言われる前は架空名義でもつくれたわけで、じつにやりやすかったという。

「私なんか自分でも時々何やってるのかわからなくなりますよ(笑)。だから混乱しないように毎日チェックしてます。細かい仕事なんです、こういうのは。まあ、今はなるべく合法的な仕事に絞ってます。さっき話したトンネル会社の役割とかね。紳士録商売もやったけどあれも手間のわりに儲けが少ないからねえ。下手な鉄砲数撃ちや、っていうのは最近はやめたんですよ」

電話秘書を利用して禁制品を輸入していたという人物もいる。彼はワシントン条約などに該当する貴重な動物や、そのはく製を輸入、好事家に高額で売りさばいていた。こうした大掛かりなものから、飲

み屋の請求書の宛て先に利用したり、名刺を渡しての寸借詐欺などを行ったりするものまで悪用法もさまざま。請求したところで相手はそこにはいないし、契約を解除されましたと言われればそれまでの話だ。

通信販売などでは、折り返し電話で相手を確認するが、実はそれで必ずしも相手を特定できるわけではないというのが盲点だろう。クレジットカードの審査が甘かった時代には、無職の人間がカードを発行してもらうためにも利用された。さすがに今は難しいので、最近では法人登記をしてある幽霊会社を利用する場合のほうが多いようだ。

### ソープ嬢A子さんの 在籍証明

さて、「身元保証」である。保証人さえいればいい、というのを逆手にとったのがこうした商売だ。前出のP氏もなにやら留学生相手に始めているようだ。

吉原でソープランド嬢をしているA子さん。平凡な外見の彼女は

自分から言わない限り、それらしくは見えない。実際の話、少し前までは彼女の実家でもまじめなOLをしていると信じていた。会社に電話すれば外出はしているものの、在籍しているようだし、折り返し連絡もあった……。

「べつに恥かしいとかじゃないのよ。ただね、両親とかにはいい子でいたかったの。上京する時はちゃんとOLだったのよ。でも、東京で暮らすのにはおカネがかかるし、誘惑も多いじゃない。お決まりのパターンかもしれないけど、カードのローンとかクレジットで苦しくなっちゃったのね。それでバイトを始めたの。ホステスみたいのもしたけど時間のわりによくないでしょ。で、思いきってソープで始めたのよね、やってみるとそんなにたいへんじゃないし。でも、会社にはバレちゃって(笑)。クビじゃないけど辞めてくれたって。まあ、当然よね(笑)。それでこつちを本業にしたんだけど、家には言えないじゃない。で、友だちに教えてもらったのよ、こういうのがあるよって。電話秘書とかいう

「保証人」と「会社」を請け負う案内  
広告



## 耳より情報

◇アパマン保証人及会社登録受  
借人指導

◇アリバイ受付◇ 企画◇  
03(3470)

◇アパマン保証人及会社登録受  
他相談(株)

社籍風俗業ホステス等  
在籍の方!!知人両親の  
電話受けます♡

のでもよかったんだけど、もう少し会社っぽいほうがいいなと思って、在籍証明してくれるってことにしたの。家には『転職した』って言ったわ。『ずっと給料のいいところに』って、これだけはホント(笑)。家から電話があるとすぐ連絡してくれるのね、ポケベルに。そしたらこっちから電話すればいいじゃない。今、ちょっと買物に出たとか(笑)。ずっとうまくいったのよねえ。ところがさ、う





94年8月「日刊スポーツ」が報じた「入会金1万円、会費月々1万円」のアリバイ会社。架空の名刺、社員証、給与明細書も発行。

ちの店長が断りもなく風俗雑誌に私の写真を載せちゃったのよ。それをまた、私の従弟が見ちゃって大騒ぎ(笑)。勘当だって(笑)、父親が怒っちゃってね、たいへんだった。しばらくは絶縁状態だったけど、ようやく最近は落ち着いてみたい。でも、隠してる時よりはずっと気分が楽になったけど」

「就学が目的である、という場合はさ、たとえば日本語学校とかに在籍してなくちゃいけないんだよね。でも、ほとんどはカネ儲けに來てるんだから、高い授業料払っ

て時間を潰すわけにはいかないじゃない。そういう人がウチあたりに来るんだよ。ウチはいちおう学校もやってることになってるからね」

語るはM氏。幽霊企業を複数所有している、いわゆる黒い紳士だ。「あのね、専門学校てのは形態だけでいいの。マンションの一室をそれらしくしとけばいいんだから。調査なんか来やしないって。来たってなんとかなるよ、カネで。まともに日本語学校なんかやったらたいへんなんだからさ(笑)。あとはねえ、もう潰しちゃったけどクレジットカードなんかでやったなあ。これはさ、多重債務者を集めてさ、審査の甘いところでカードをつくらせるの。その時に会社が必要だからね。休眠会社を起こして、その社員ってことでやったわけ。次々にカードをつくらせてさ、キャッシングは枠が少ないからショッピングね。一日の間に買えるだけ買わせるの。できるだけ手動でカード売上伝票を使ってる店を狙うのよ。なにしろ機械だと限度枠とかに引かかるでしょ。

で、購入した額の何割かを渡して逃がすのね。あとは関係ないもの」

ちよっとおかまっぽいしゃべりのM氏はこともなげに淡々と話している。

「購入した品物はバツタにかけてもいいし、新幹線回数券なんかだったら金券屋に持っていけばいいでしょ、これはもう誰でもやってるけどね。ただね、金券に近いものってのはクレジット会社への確認が必要だからあんまりやらない。婆ちゃん店番してるような街の店のほうがいいのよ(笑)。貴金属なんかはうるさいんだけど、こういう店なら大丈夫。だいたい、店は損しないんだから」

こうして稼げるだけ稼いで、危なくなつたところで会社は潰してしまつたという。代表者はもちろん彼ではなく、彼の部下だ。

「まとめ屋」K氏の「連帯保証人引き受けます」

さらに最近目立って増えてきたのが「連帯保証人引き受けます」というもの。これもいろいろあるようだが、アメリカにある「保釈



金保証」ともまた違うようだ。

周知の通り、連帯保証人というのは責任が重い。ただの保証人ならば、まずは債務者本人に請求が行くし、保証人のところに来た場合は、本人のところに行くようにと拒否もできる。だが、連帯保証人はそうした手続きを経ないで即請求されても文句は言えない。かように重い責任を有する。その連帯保証人に他人が「なりましょう」としやしやり出てくるにはそれなりの理由がある。すべてがそうであるとは言わないし、事実違うところもあるだろうが、今回取材したのは驚くべきものだった。

通常、金融業者から融資を受ける場合、担保となる物件がなければ連帯保証人を要求される。もちろん、融資されるのはその連帯保証人に弁済能力なり資産なりがある場合に限られる。

そこで、まず実際に連帯保証人になる人物は、会社の経営者であったり資産を有する人物。もちろん、とくに問題などは抱えていない、ということになるのだが……。本業は「まとめ屋」のK氏は、

近頃、連帯保証業も始めた。金融業者としてはかなりのやり手だ。

「まとめ屋って何かって？ よくあるでしょ、駅のトイレとかに『多重債務まとめて楽に返済』とか『他店一括して低金利切換え』とか。あれですよ、あれ。やってることは『回し』とか『紹介』だね。審査の甘いサラ金に行かせて借りさせるだけよ。で、こちらに手数料をいただく。新たな借金が増えるだけなんだけどね（笑）。で、連帯保証人でしょ。これは誰が始めたのかよく知らないけどいいシステムかもしれないね。ただ、そうとうに危ない人間の保証をするわけだから、回収できる自信がないとできないわ。連帯保証人まで要求するってのは多額なカネかキツい街金でしょ。で、どっちも支払いに厳しいわけだね。自己手形を切って借金する場合はまず連帯保証人が必要だね。よほど不動産でもあれば別だけど、それならそういうところには行かないし（笑）。で、そういう場合、その人が必要な金額にまずは上乗せしてもらうのね。ま、倍まではいかない

けどさ。で、それを謝礼としてもらう。もちろん支払能力によって上下するから、これが基本だと思われちゃ困るし、あくまでもウチの例だからね。次にそれとはべつに今度はこつちと契約してもらう。この時には公正証書で、強制執行もつけさせてもらう。で、家族全員を連帯保証人にするんだ。こっちは全員から搾り取ればいいんだからね。それと報告義務もつけるから。『危なくなったら必ず連絡を入れるように』ってね。それとなく裏（暴力団）の存在も匂わしておくし。これは実際にかんていようといまいと匂わすことに意味があるんだ。無事に相手が支払ってくればそれでよし。万一払えなくなれば、回収にかかる。だいたいが経営者だから、リースだろうが何だろうがカネになりそうなのはさっさとカネに換える。もちろん、責任は本人に取ってもらう。カード類をもつてれば買えるだけ買わせる。サラ金にも行かせる。なにしろ、これが本業だから（笑）。夜逃げの世話をしてやることもあるね。これは回収がうまく

いった時かな。もちろん、回収といてもそれはこつちに請求が来る分だけじゃない。プラスして違約金も払ってもらうからね。そこまでできれば逃がしちゃったほうがいい」

これではまさに追い剥ぎだ。夜逃げするしか方法は残されていないだろう。連帯保証人になってもらって借りた分は清算されるものの、さらに新たな借金をつくつてしまい、それを払うメドはまったくないのだから。

「追い剥ぎねえ（苦笑）。けどまあ、借りたもんは返すのが道理だからね。こつちは何も法律を犯してはいないんだよ。紹介料とか手数料とか、保証人料ってのはね、あくまでも相手の自由意思なんだ。強制じゃないよ。だいたいちそんな証拠はどこにもないよ。借金を抱えてる人間てのはどこかおかしいんだ。だいたい、今はね、二年も払って終わらない借金てのは永久に払えない借金なんだよ。額がどうであれね。これは親にでも全額一括で払ってもらわない限り借金を重ねるだけだよ。それとね、自



分の連帯保証人になってくれる知り合いもいないんなら経営者として失格だろうよ、そもそも。人様の泥を被って儲かる商売なんだから、裏があるに決まってるだろう。うそぶくように言い放つ姿には返す言葉はない。

ここで実際に回し屋に行き、クレジットカードでさんざん買物させられた人物の話を紹介しておく。彼はすでに破産宣告を受けている。「地獄でしたねえ。あつという間に六百万円ですから。金利だけでも月に三十万円以上でしょ。払えるわけがないんですよ。困って困って、結局新しい借金をしちゃうんですよ、利子払うために。その時にやらされたのが買物です。私は全部で五枚のカードを持ってたんですが、いちおう支払いはなん

とかしてたんで全部使えたんです。で、それを業者に言うとき『カネをつくれるからすぐにやれ』と言われてましてね。どこで何を買うかまで指示されました。一緒には来ないんですよ。表のクルマで待ってるんですね。強制して買わせたわけではない、ということですかね。買ったのは新しく出た家電製品が多かったですね。貴金属や金券は照会されますから。どの店も手動ですよ。ほら、カードを載せて擦るタイプのね。だから限度額を超えてもわからないということですね。ああいうカード伝票は毎日送らないですから、しばらく大丈夫みたいです。頭がクラクラするくらい買物しました。朝の十時から夜の八時まで。お握り食べて（笑）。さあ、全部でいくら買物したんですかねえ。とりあえず百万円くれましたから、そうとうしてるんでしょね。で、そこから今までの利子を払ったら終わりですよ。少しは残ったんですけど使っちゃいましたからね。一カ月も経てばすごい請求書が来ますし、その前に限度額を超えたという連絡も来

## 調査全般

番号氏名で所在地等を迅速確実調査

◎相談無料

◇所在 過去の番号から移動先  
各種の携帯の住所  
株式会社

ますよね。もうどうしようもないんで、私は弁護士のところへ行つて自己破産の道を選びました。もつと早くすればよかったですね。現在はおとなしく暮らしているという。それにしても大量の買物をさせて換金する業者の暴利はいかばかりだろうか。素人では質屋に持ちこむぐらいしか手がないが、彼らは流通経路をもっている。パツタ屋に行く場合もあるし、仲間内で経営している店に卸す場合もある。どちらにしても開封もしていない新品なのだから価値はある。同じ保証人でも家を借りる時になるのを仕事にしている人間もいる。これはおもに外国人やら身寄りのない人間、身寄りはあるてもその身寄りに収入がない場合などが多いようだ。この場合でもやはり家主との契約とはべつに、契約を結ばされる。ただ、トラブル自体はそれほど起きていないようだった。

保証があれば調査もある。「電話番号から住所を調べます」などというのにも有名どころ。これは、NTTの窓口で住所を盗み見るといった古典的な手口から、宅急便を装って住所の確認をするなどといった方法が多いが、なかには堂々とNTTからデータを引き出す輩もいると聞く。やっているのは、ごく一部の不良電話金融屋。案内広告の調査欄の上あたり、「電話でお金貸します」と謳ってるアレである。今どき、電話の権利なんてそんなに高いものじゃないといつても、きれいな担保の電話なら十万円ばかりは貸してくれる電話金融。逆にいえば、担保に取る電話の債権が押さえられてはいないかを調べる必要もあるわけで、うまくやっていると、持ち込まれた電話番号ひとつで、権利関係、住所など一目瞭然の端末がNTTのコンピュータとつながっている。それを横流しするわけだが、もちろん、こんな副業がNTT側にバレでもしたら、当然、問題化する。しかし、それにしても個人情報簡単に入手できてしまう日本、保証人さえいれば借金できてしまう日本。なにかがおかし

くはないだろうか。



# 私が体験した「地獄の訓練」十二日間

「礼儀」「発声」「駅前歌唱」から名物「四〇キロ行進」まで、はつきり言ってバカバカしい訓練の数々！

日名子暁  
(フリーライター)

秋田晴二氏(仮名)は、山梨県にある建築関連の企業に勤務する四十八歳。四年前、管理職となると同時に、この広告にあるような管理職養成のための「合宿特訓」に参加した。社長が、「気迫」と「根性」で企業経営をしようという人物であり、毎年、管理職となる社員は、この「合宿特訓」に送り込まれる。それが、社の伝統となっている。

富士山のふもとにある学校での合宿は、十三日間という長期にわたる。秋田さんと同じ日に入校したのは、約二百名。それを十五名ずつに分け、班がつくられた。もちろん、班のメンバーは、さまざまな企業から集まった初対面の者同士。参加費用は、当時で約二十七万円。会社の負担だった。

朝四時半起床。五時に校庭に集まり、「体操」から始まる訓練は、管理者としての基本的な行動及び意識改革。約三十のカリキュラムがあり、訓練スタート時に「発声」「電話」「電話報告」「礼儀」「素読」「行動力」「協調」「ドラマ」など十八のポイントを、訓練服と呼ばれる制服にリボンとして付ける。それぞれの項目を、教官が達成できたと判断すると、リボンを一つひとつ外していき、服からリボンが消えた時に卒業という仕組みになっている。訓練は、夜九時まで続き、就寝は、九時半。

十三日間の訓練期間中にこの服

のリボンが全部取れない者は、「居残り」という補講が三日間続く。リボンが取れた者から卒業していくわけだが、期間中に卒業する者は稀で、約二〇％程度だという。秋田さんも「居残り」を経験している。なお、「居残り」は別料金になっでいて、一日一万円の料金を支払う。

断るわけには  
いかな

新入社員ならともかく、四十歳を過ぎた大人の誰が喜んでこんな合宿に参加しますか。会社が行けというから仕方なしに参加したんですよ。

四、五年前から、課長以上の管理職はこの合宿に行っていました。で話は聞いてました。駅前で歌を歌うとか、電話のかけ方の訓練をするとかね。ひと言でいえば、バカバカしいに尽きますよ。「小学生じゃああるまいし、いまさら、なんでそんな訓練を受けなければならぬか」って。できることなら僕は、避けたいと思ってましたよ。ところが、僕にも参加する番が回ってきた。断るわけにはいかなかった。殺すのがサラリーマンの宿命。断れば、中小企業です。最終的には、社長にいらまれて会社を辞めざるをえないですから。行くしかない。と泣く泣く参加し



ました。今から考えると、あれは一種のリストラではなかったかと思えますね。だって、「新入社員並みに一から出直せ」というのは、

# 地獄の訓練

## 13日間合宿

全コースで131,830人育成しました。

●リーダーシップの養成、人生の転機  
●どんな困難でも乗り越える勇気と自信を身につける

### 《特設社長コース》

3日間「社長学」合宿研修  
●社長が理想の会社を創るための実践的ノウハウ  
●忙しい社長のための社長学エッセンス

マネジメントのポイントを学ぶ  
アイデンティティの確立  
行動力レベルアップ

開催期間：毎月13日スタート  
TEL(03) 5330-1111 FAX(03) 5330-1112

# 嵐と呼ぶ

## 精鋭リーダーへの道

2泊3日研修で新入社員を育成。1,102人

●リーダーとしての使命感の確立  
●行動変革による組織活性化と業績向上

参加要領  
●研修期間：9月3日～5日  
●研修費用：95,000円  
●研修場所：東京都千代田区

TEL(03) 5330-1111 FAX(03) 5330-1112

# 嵐と呼ぶ

## 精鋭リーダーへの道

2泊3日研修で新入社員を育成。1,102人

●リーダーとしての使命感の確立  
●行動変革による組織活性化と業績向上

参加要領  
●研修期間：9月3日～5日  
●研修費用：95,000円  
●研修場所：東京都千代田区

TEL(03) 5330-1111 FAX(03) 5330-1112

「お前らは、頼りにならない」という証拠でしょう。なにが悲しくて、この年になって電話のかけ方から訓練しなければならぬんですか。まあ、愚痴はこのくらいにして、合宿の具体的な中身を記憶している限りお話ししますよ。もっとも、これも愚痴ですけどね。

### 無断喫煙で退学

もちろん、僕なんかは経験してませんが、旧日本軍の新兵さんの軍隊教育がありましたよね。合宿に参加して、まず、あの軍隊教育を思い浮かべました。

朝四時半の起床から全部、時間どおりにコトが運び、自由時間といえ、夜九時に訓練が終わって就寝までの三十分だけ。そりゃあ旧軍隊と違って、二百円を払えばビールも飲んでいいことになってますよ。でも、自由になる三十分でビールを飲んで、どうして盛り上がりませんか？

僕は、仕事柄、大酒を飲んで商談する環境にいましたし、酒自体も好きです。ビールの一、二本は、

酒のうちに入りませんからね。それなら時間を気にして飲むよりは、まだ飲まないほうがいいと思いましたが。

煙草ですか？ 吸えますよ。ただし、これも決められた場所のみで、居室で吸うことは厳禁です。

ヘビースモーカーは、高校生みたいに隠れて吸っていましたが、それが発覚すると事務室の前で正座のペナルティが課せられる。僕と同期に入学したなかで、この煙草の「隠れ吸い」が発覚したのが三名いましたが、うち、ひとり居直って「煙草ぐらい勝手に吸わせろ」と食ってかかったために、即刻、退学させられました。残りのふたりも、中退していきました。

軍隊や高校ではないのに退学しようが中退しようが、自由だろうと思うでしょう。ところが、そうはいかない。ここには学校並みに成績表がありましてね。席次も決めます。同期が二百人いれば、一番から二百番まで発表するわけです。

当然、これがこの学校に社員を派遣した各企業に渡ります。だから、

ら、よほどでない限り、退学や中退はできないわけですよ。僕も内心、バカバカしいと思いながら、結局、辛抱してしまっただけ。

### グズグズするな！腰に力を入れる！！

何がバカバカしいかは、訓練の内容を紹介すればわかってもらえらると思いますよ。学校側は、ここで行なう訓練は、すべて基本だと説明してますが、本当に基本です。

まず「礼儀」。挨拶ですね。部屋に入る時、大声で「入ります」、出る時には「失礼します」と言う。班にふたりいる教官から何か言われた時には、必ず「ハイ」と返事をするとか……。

これに付随するものでは「発声」訓練もあります。言葉を明瞭に発声する「声出し」の訓練。声を出すためには、腹式呼吸が必要ですので、その訓練もね。

じつは、この発声訓練というのが、かなり難しい。僕は、もともと声が低く、通りにくいので、この「発声」には苦労させられました。



た。結局、期間中には発声のリボンが取れずに「居残り」でやっと合格したというありさまでした。

たしかに、言葉は明瞭なほうがいいでしょうが、なにも小学生の「チイパッパ」のように、並んでやらなくてもいいと思うんですよ。もちろん、仕事にだって、大声で話したり、返事したりすることがさして役立つとは思えませんがね。

まあ、そうは思っても、この学校に入ってしまったえば、とにかく服のリボンを一つひとつ取らないことには卒業できない。我慢、我慢でね。

「発声」と同じような訓練に、「歌唱」があります。この学校は、よほど歌が好きと見え、校歌、行進歌など五曲もありましてね。ええ、ご存じでしょう。訓練として駅頭で歌わされたりするんですよ。これは、発声だけじゃなくて何事にも物おじしない度胸づけの意味もあるんでしょうが、駅の前で歌ったってねえ。

もちろん、やりましたよ。たしかこの学校の校長が作詞したとい

う「セールスガラス」というセールの根性を歌った歌でした。僕は、さっきも言いましたように声は低いし、歌は苦手でね。まさに悪戦苦闘で、都合五回のやり直し。どんな訓練でもそうですが、失敗すると教官から「何、やってんだ。腰に力を入れろ！グズグズするな！」って怒鳴られます。教官は、総務経験者とか、会社の元社長だった人とのことですが、手慣れたもので、ビシビシしごいてくれましたよ。

訓練は、「礼儀」「発声」「歌唱」のほか「書く」「読む」「話す」「考える」「行動力」……などがありましたか。

「書く」というなかには、話を集中して聞き、それをメモにする早書き訓練とか清書訓練とか……。もちろん、これにもテストがあります。話を聞いて、メモを取り、報告書を作成します。

いかに読みやすく、簡潔、明瞭に報告書が書けたかどうかを教官が判断し、合格すれば服のリボンが消える。もう、いちいち感想は言いませんが、こんなこと新入社

員のやることでしよう。

学校も、そう言われるのはわかっていて、こう教えますね。「知っているつもりや知っていることと、それを実際にやることは別だ。知っていても、できなければ意味がないんだ」と。それで基礎からやり直せ、というのが、そもそもこの訓練の発想。だから、書き取りみたいなことも行ないますし、「電話」と呼ばれる訓練もそうです。

これは、実際に電話機を使うのではなく耳に受話器を当てた格好をして、電話の応対を行なう。「発声」「歌唱」「電話」などの訓練はスポットと呼ばれ、訓練の合間に生じる自由時間を使って、繰り返しします。

「話す」訓練については、声を出す「発声」訓練にプラスして、いかに話す内容を整理し、要領よくかつ説得力をもたせるか、ということですが、これも常識。「読む」訓練も、その内容を的確に理解できるかどうかですが、これも常識でしょう。

あとは、「体操」とか「管理職のあり方」についてのディスカッシ

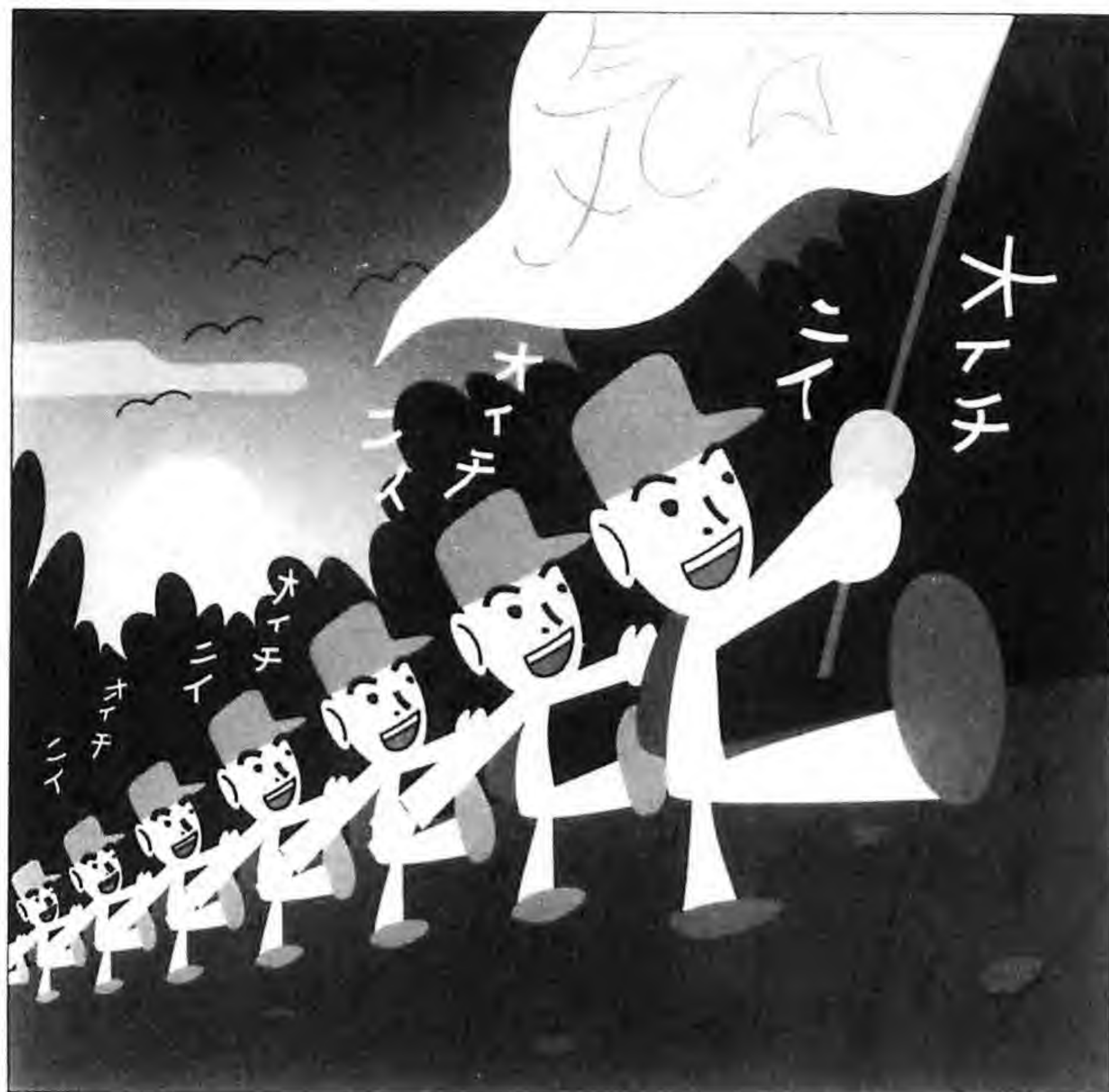
ョンとか……。とにかく、スケジュールはびっしり詰まっています。それを教官が、付きっきりでチェックしていくわけですよ。

「気力が前面に出てない」「積極性が足りない」「背筋が曲がっている」などの叱声を浴びせながらハッキリいって、「細かいことばかりいちいち言うな」って気になりますよ。「そんなこと、わかってるし、やり方はさまざまだろう」ってね。

#### 地獄の 四〇キロ行進

でも、集団心理っていうのは恐ろしいものがありましたね。それが学校の狙いじゃあないのかと思います。が、イヤイヤやっているうちに、次第に慣れてくるんですよ。すると競争意識が生まれましてね、とにかく落伍したくないという気持ちから、早くリボンを取りたいという積極的な考えに変わってくるんですよ。単純な反復訓練には、そういう効果があるんじゃないですかね。要するに「大声でハキハキ」と返答をし、動作は「すばや





く、積極的に」ということだけで  
すから。

訓練が始まって一週間目ぐらい  
からこういう考えになりました。  
同じ班にいた連中に聞いても、だ  
いたいがそうになりましたね。こ  
うなったらジタバタしてもしょう  
がない、逃げられないのならやろ

じゃあないか……、といういか  
にも日本人的な発想ですよ。理屈  
は合わないが、まあ、なんとかや  
つていこうか、という会社人間の  
処し方といってもいいと思います  
ね。

ちょうどその時期に、名物にな  
っている四〇キロ行進がありまし

た。午後三時半に学校を出発して、  
夕暮れから夜中にかけて四〇キロ  
を行進するわけです。不正確な地  
図を渡されて、それをチェックし  
ながら歩く。班ごとにリーダーを  
決めて、旗を持って「オイッチニ」  
「オイッチニ」。帽子をかぶり、言い  
忘れましたが、初日から着ている  
白の訓練服の上着と、下は自前の  
ジャージとか作業ズボンで、靴  
はスニーカー。水筒に懐中電灯、  
背中にはおにぎりやタオルなどが  
入ったリュックサックススタイルで、  
行進しましたよ。

この行進で「行動力」とか「協  
調性」を判断されるわけです。

「協調性」は、班ごとにまとま  
て行進するわけですから、全員が  
力を合わせて完走する。したがっ  
て、リーダーのもとにみんなが助  
けあっていかなければいけない。う  
ちの班は、平均すれば四十歳前後  
で、個人の体力差がほとんどあり  
ませんでした。だから、比較的全  
員のペースを合わせやすかった。  
なかには、体力に乏しいメンバー  
を抱えた班もありますので、その  
場合は、弱い者が落伍しかかると

背負ったり、あるいは、最初から  
手押し車を用意しておいて、ダウ  
ンしたらそれに乗せて引っぱって  
やるのかします。つまり、協調の  
精神というわけです。

僕が参加したのは、十一月でし  
たので、夜が更けるにつれ寒くな  
りましてね。冬だったら、水筒の  
水が凍るといいますよ。歩いてい  
る間、なんで、こんなことをして  
いるんだ、熱カンでキューツと一  
杯やりたい……と、そればかり考  
えてましたね。

結局、四〇キロを十時間ちよつ  
とで歩きとおしまして、これは平  
均の所要時間みたかったですね。  
早い班だと七時間でこなすところ  
もあったそうですが、歩きおわつ  
ての感想？ そりゃあ、やりとげ  
たという満足感がありますよ。た  
だし、二度とやりたくないですが  
ね。

キツパリ、  
効果ありません

四〇キロ行進のあとも一週間、  
訓練は続きまして、僕の場合は、  
「居残り」まで経験しています。目



一杯この合宿と付き合ったわけですよ。

そりゃあ声は、大きく、明瞭になり、挨拶の仕方もう堂に入ったものになったと思いますよ。合宿終了後、会社に帰ったら、同僚や部下からも、そう言われました。

でも、まあ、だからどうだというんですか。声が大きければ、挨拶がちゃんとできれば、仕事うまくいくというものじゃあないでしょう。

うちの会社なんか社員数百名ちよつとの小さなところ、管理職な



んで名前ばかりです。上司も部下もなく、ましてや、僕の場合、営業担当ですから、建築業界独特のしきたりのもとで営業するわけです。ええ、今盛んに話題になってる「談合的」ということです。上下の根回し、官庁を含めた横のつながり……。もろもろ人の付き合いで、仕事を取ってくるわけですよ。

だから、合宿の成果なんてキツパリ、「効果はありません」と答えるしかないでしょう。効果があつたといえば、帰ってきて、営業相手と飲む時に、この合宿が格好の酒の話題になったことぐらいですかね。みんな、「そりゃあ、えらい災難だったなあ」と言いながら、おもしろがって内容を聞きたがりますからね。「ちよつと電話訓練をやってみろ」とか「どうだ駅前に行って歌ってこないか」とかね。そんなものですよ、合宿の成果は……。

まあ、同じ合宿の参加メンバーのなかには、企業名でいうと佐川急便とかの社員もいらしてましたからね。ああいう会社には、それ

こそ気合の入った率先型の中間管理職が必要でしょうから、あの訓練が、役に立つのじゃないかと思えますがね。

ああいう訓練学校というのは、一種の流行のようなもの。僕が行ったところなんか、そのなかでもまだ、単純だったからむしろ救われる部分がありましたよ。学生時代の友人でほかの訓練コースに参加した者もいるんですが、その訓練は礼儀とか電話訓練といったレベルではなく、徹底した人間改造を主眼としたものらしくて、参加したメンバーが、全員泣くというんですよ。言葉尻をとらえられて、どんどん追い詰められ、逃げ場がなくなる。吊しあげられるかたちになり、しまいには、自分がいかにダメな人間かと知らされ、泣いてしまう、というんです。で、そこからがスタートだね。

それに比べれば、私の参加した合宿は、バカバカしくはあっても人間をそこまで追い詰めませんでしたね。三十年ぶりに小学生に戻った、と思えばいいんですから……。



## 新聞販売員

# 新聞集金人はかく語りぬ

「団」「団長」から

「拡張(勧誘)」「縛り(購読予約)」

「拡材(勧誘景品)」「押し紙(架空売上げ紙)」まで、

募集広告に見る驚くべき新聞販売業界のウラ!

藤川 黎

(元新聞集金人)

インタビュー・構成

祝康成

(ルポライター)

今、新聞販売の業界は人が余っているか

ら、広告をそれほど打つ必要もないんですよ。バブル期の人手不足の時代、つまり昭和六十二年頃から平成四年頃に至る五年間

は、どの店(新聞販売店)も従業員の確保に頭を悩まし、募集広告を韓国で出してみた

り、中国人やイラン人といった外国人労働者に頼ることも珍しくはなかったのですが、いわゆる平成不況の到来で、従業員不足の事態は解消したんです。現在、スポーツ紙や夕刊紙に掲載されている広告は、広告代

理店とつき合いの深い店が穴埋めに載せているのだと思います。応募があっても、

他店へ紹介して紹介料を稼ぐというようなケースが多いと思いますね。ええ、街金の紹介屋のようなものですよ。店は横で繋がっていますからね。

人は知っている」の筆者・藤川黎一氏に、

その魑魅魍魎の跋扈する世界への窓口ともいえる従業員募集広告について解説をしてもらった。特殊な業界ゆえ、専門用語の説明をまじえながらの話となった。

## 専業

『宝島30』に連載され、新聞販売業界のウラを鋭く抉り反響を呼んだ小説「新聞集金

販売所の店員の場合なら、圧倒的に多いのは専業の募集でしょう。専業というのは、配達と集金、それに拡張(購読契約勧誘)の、いわゆる新聞販売業の三本柱をこなす人間です。まあ、そうはいつでも、実際に



はその三本柱がこなせる専業は、五人に一人の割合でしかいませんがね。店員の区分としては、ほかに学生や配達なんているのがありますが、集金人やチラシの折り込み要員のパートもいます。学生は社（新聞社）や新聞奨学会系列の奨学生ほかアルバイトの学生店員を指します。配達は文字どおり、

**専業従業員**  
 (給) 22万、35万位  
 固定給+能率給・25、40  
 歳位・月6回休み有(休  
 刊日含) 受付10、15時  
 ASA

**拡張**素人・転職者歓迎  
 寮完備(就)企画  
**拡張**○自宅通勤の方  
 (川崎)(就)企画  
**拡張**自宅通勤の方  
 カード料高額  
 案内都内全域(就)

朝夕刊の配達オンリーの店員です。僕の経験からいえば、学生は別として、まあ、新聞屋の店員に応募してくるような奴は風来坊が多いですね。住所不定、偽名、

1000店の販売店があなたの応援団!!  
 素人歓迎 配達 及 専業 給20~40万上  
 経験者優遇 住宅食事完備  
 ※受付時間 10~15時(日・祝のぞく)  
 ☆上野 03( ) ( ) 応募コール (108) ☆神奈川 03( ) ( )  
 ☆浅草 03( ) ( ) ☆地多 0425( ) ( )  
 ☆池袋(西口) 03( ) ( ) ☆立川 0474( ) ( )  
 ☆新宿(南口) 03( ) ( ) ☆船橋(南口) 048( ) ( )  
 ☆新小岩(北口) 03( ) ( ) ☆浦和(西口)

毎日新聞販売店業協同組合

経歴詐称はザラ。とにかく、ほかに行き場がないから、手っとり早くカネが稼ぎたいから来るんです。とりあえず、雇ってもらえば、店で借りているアパートにもぐりこむことができますからね。必要とあれば四五千円の小遣いも前借りできる。宿無しにとってはまたとない仕事です。募集広告を丹念に見ていくと、「二十七歳までは高額前貸付金即決」なんていう文面があります。これは、若い体力のある奴に

**ASA**  
 専業素人・転職夫婦歓迎  
 私共この広告で独立してみ  
 た。一緒に頑張ってみ  
 ませんか。年40歳迄  
 週休、社保、社宅完  
 やり直そうと思ってる人  
 専業・素人・夫婦歓迎  
 保完・週休・住完・40歳迄  
 (給) 27万・38万・40万・40歳迄  
 他数店有18時迄 ASA 0120  
**成田で心機一転**  
 ヒロシ 〇あなたの希望  
 サッ 聞かせて下さい。 0120  
 ア ぎつと満足戴けます ( )



面接会場  
上野駅近く  
(無料フリーダイヤル)  
0 1 2 0  
-

◇27歳迄は高額前貸付金即決  
◇ローン・クレジットその他  
支払が至急ほしい人  
◇免許等が取りたい人  
若者よ一年だけでも  
体験入社してみよう

◎配達給26万〜46万以上  
◇独身者  
◇既婚者  
☆男女素人大募集！  
・有資格者優遇  
・引越費全額当社負担  
・面接交通費支給・45歳位迄  
・高齢者歓迎(免許有方のみ)  
希望地  
勤務先  
都内・千葉・埼玉  
神奈川 その他多数有

◎厚生積立金制度有  
◎2年3年で大型退職時貯蓄有  
◎社保 厚年制度有  
とにかく電話だけでも  
入れてみよう！

小団 温和な集り・素人歓迎  
都内東部 ①電11時迄  
少し良い団です ■会  
新団 素人歓迎全て相談応  
個室完① 企画

限って、十万円、二十万円の借金なら立て替えてやるよ、という意味です。それだけカネに困った人間が多いということですよ。よく言うんですが、店員なんて「ゴミ」「クズ」「カス」の類いです。権利主張を放棄し、生存競争を忘れた、底辺の人間という意味ですよ。彼らは、朝夕の配達だけちゃんとやっていればメシの心配はありません。専門のやる拡張、集金にしたって、その道のプロに比べれば兎戯に等しいものですかね。彼らは、残念ながら将来への展望とか野心がまったくない。何の目的もなく、ただ息をしているだけの無気力な輩がほとんどです。

新聞販売業の募集広告には、「団」とか「团长」という文字が頻繁に見られる。たとえば、「小団、温和な集まり」「少しよい団です」、あるいは「真面目な团长さん募集」といった具合に。じつは、この団こそ、新聞の宅配制度を根底から支える拡張のプロなのだという。

団とは新聞拡張団の略であり、团长はその総元締めのことです。団は地域団と全国団に分けられます。全国団は九州・沖縄から北海道までセールスに回り、大きな団ともなると団員を百人以上抱え、自社ビルを構えているところもあります。逆に特定の区域をセールスする地域団のなかには、団員が二〜三人で、团长のアパートを事務所代わりに使っている、ごく小規模のものもあります。

団の仕事は、社や店の要望に応じてバン

団



クと呼ばれる配達区域に入り、そこを徹底してたたく（拡張することや、店員の斡旋紹介、店主の便利屋を兼ねています。

団の活動開始時間は午前十一時頃。店の近くの喫茶店などを待ち合わせ場所にして、その日の所定の店に団員が十二時前には集合します。ただし、通常、団員は店の中には入りません。団長のみが店の敷居をまた

ぐ権利をもっているのです。団長は、店主からビール券、映画・遊園地・野球の入場券といった拡材（拡張材料）と過去読（過去の読者）記載データなどを受け取ります。団員は、それを自転車に積みこみ、三々五々、真昼のバンクへと消えていきます。そこで、普通は昼食をとりますが、なかにはパチンコ屋にしけこむ者、路地裏で一杯やる者もいました。

拡張のスタート時間は、午後三時過ぎ。

まず、バンクの下見から始まります。土地勘を養い、客層を分析し、たたく場所と対象を絞りこむのです。

拡張の成果であるカード（購読契約書）

は、その購読期間ごとに一カ月、三カ月、六カ月、一年に分けられます。団員のギャラとなるカード代（購読契約手数料）は、もちろん各新聞銘柄によって異なるのですが、俗に、ヨーロッパ（四・六・八）といわれている数字が基本的なカード代です。新規契約の場合で三カ月カードが一枚につき四千円、六カ月カードが六千円、一年カードが八千円程度。一カ月カードは単カードと呼ばれ、同じ手間暇がかかるのにカード代が千五百円程度と安く、拡張員として拡材を使う店の双方から喜ばれません。

まれに一日十枚以上たたく団員もいますが、通常は二枚たたければ一人前といわれます。募集広告に「五枚位打てるひと」「二、三枚の人歓迎」とあるのはこのカードのことなんです。

団長はこうしたカード代とはまた別に、

人生は私達が人生とは何かを  
知る前に、もう半分過ぎている

一カード料高額・カード料高額・カード料高額

☆団長さん募集

◎当局は、現在8団有  
あと2団を募集し  
ています。10団目標  
◎日程200店舗  
◎甘い甘い埼玉・千葉  
◎マトメ集金一切不用  
◎今までのチャンスの無  
い中堅の団員さんへ  
貴方も人の上に立つ  
てはみませんか？  
◎誰でも1、2年で団  
長になれるチャンス  
◎素人歓迎親切指導  
◎住宅有寮個室即入可  
株式会社  
浦和  
鶴瀬

二二二枚の人歓迎 寮個室完  
カード料条件良 電話2時迄  
( )

80人特別……  
打てるカード料 ( )  
月 ( )  
打(素細電話上) ( )

5枚位打てる方 (読)  
新人歓迎 (読)  
( )





団員のたたいたカード一枚につき、千五百  
〜二千四百円のコミッションを得るわけ  
です。ですから団長の実入りは、団員の人数  
と揚げたカードの枚数に比例します。たと  
えば、十人の団員が一人一日二枚のカード  
を揚げたとして、一カ月休まずたたけば六  
百枚のカードが集まります。コミッション  
を千五百円とすると、一カ月の取り分は、

千五百円×六百枚で九十万円。百人の兵隊  
を抱えていれば「毎日ソープでアワ踊り」  
と豪語する団長もいるわけです。平成七年  
の今、団長のコミッションは二千四百円絡  
みです。当然、団員のカード代も昭和六十  
三年頃に比べると五百円から千円ほど上が  
っています。

しかし、それだけに団長の団員を見る目  
はシビアで、二、三日たたかせて一枚も揚  
がってこなければ、紹介料を取ってさっさ  
と店に配達要員として売り飛ばします。こ  
の業界で、人の売り買いは常識です。新聞  
奨学生にしたって、人身売買の要素が強い  
感じがします。かつてバブル華やかなりし  
頃、僕の知り合いの店主はこう言っていたの  
たものです。「今度な、人買いを始めたよ。  
一匹拾ってきたら二十万円やるよ」と。ち  
なみに配達だけの店員の給料は十五万円が  
相場。新聞代が値上がりしても、店員の給  
料は値上げ分に比例して上がったためしは  
ありません。新聞代値上げの社告は嘘八百  
の作文です。

団の世界は実力がすべて。団員として四  
〜五年コンスタントに成績を上げていけば、  
社と店の双方から「団長にならないか」と  
声がかかる。うまくいけば百人以上の団員  
を抱え、ビルを建てることも可能。なか  
にはキャデラックで社に乗りつけ、販売担当  
重役を「アホンダラ」と怒鳴ったという剛  
の者もいるらしい。ただし、このサクセス  
ストーリーを実現するには相応の腕と頭が  
必要となる。ただ体力にまかせてやみくも  
にドアを叩くだけでは大量のカードは揚が  
らないのだ。

拡張のスタイルはじつにさまざま。居直  
り、押し込み、ペテンと各人好みのやり方  
があります。団員にはヤクザまがいの人間  
も多く、カツカン（ゆすり、脅し）専門の奴  
もいます。相手が女、老人、学生と見るや、  
ハンコを押すまで居座るとか。時には強引  
すぎて警察を呼ばれることだってあります。  
逆にオーダーメイドのパリッとしたスー  
ツを着こみ、口調もソフトで、外見はエリ



ートサラリーマンにしか見えない拡張員もいる。レンカンという手口があります。二人一組になり、相棒を「この人、本社の販売部のエライ人なんですよ」ともちあげ、客を喜ばせるわけです。空き部屋をチェックし、電気・ガスの開栓日をメモするマメな拡張員もいました。引越しの予定日が自ずとつかめるからです。

拡張は、夕方の五時頃から夜の七時半までに勝負をかけます。コケにされても、塩を撒かれても、ひたすら笑顔と粘りと押しで攻めまくるのです。この二時間半のゴールデンタイムで一枚のカードも揚がっていなければ、いきおいそのあとの拡張は荒っぽくなります。その日の拡張が終わる夜の八時までの三十分間、アパート、マンション族に集中攻撃を仕掛け、なんとかパンク（カードゼロのこと）だけは避けようとしま

す。テンプラと呼ばれる不良カードの種が蒔かれるのもこの時間帯ですね。

テンプラは、通りすがりの家の住所、氏名、電話番号を書きこみ、市販の三文判を

押してカードを偽造する、詐欺まがいの手口です。こういうテンプラを避けるために、店では即監という監査を行ないます。つまり、カードが揚がってきた時点で、その客に電話して「本物の」カードかどうか確認し、ふるいにかけるわけです。テンプラを含めた不良カードは団員が契約した総カード枚数の二割を占めます。ちなみに、杉並・中野・渋谷区域における朝日新聞の店のカードの総数は月四千枚は下らないはずですよ。いかに拡張費用がかかっているか計算してみてくださいよ。

## 拡材、無代紙

新聞拡張の世界には、「縛り」という言葉がある。新聞購読契約の継続更新を行なうことで、「縛り三カ月」といえば、新たに三カ月の購読を延長契約したことになる。継続更新できずに、他紙に契約が移ってしまった時、さらにその他紙のあとの契約を取りつけることは「先縛り」という。財テク

の上手な客は、この先縛りを有効に使う。たとえば、一年間の購読契約期間中、三カ月ごとに読売と朝日で交互に契約を行なえば、そのたびに拡材をせしめることができる。拡張員にとっても時期を見てカードを揚げれば「新勧（新規契約）」三カ月カード二枚を揚げることになり、一年縛りよりもカード代を多く稼げるから、願ったり叶った

りだ。

馬鹿を見るのは誠実な固定の客ですよ。同一の新聞をロングランすればするほど、サービスの恩恵とは無縁になる。交代契約読者には洗剤をドカーンとやり、固定読者はゴミ袋一枚で片づけられてしまう。おかしい話でしょ。もっとも、今東京における固定読者は年々、減少しています。朝日の中江社長が毎月十萬部ずつ部数が増えていると豪語していますが、何かの計算違いじゃないでしょうか。これからの新聞読者は、拡材次第で転ぶ、浮気な客が多くなりますよ。現在、百人の読者がいれば二十人は拡



材次第の客でしょう。僕の知っている調布の読売の店は、百人のうち九十五人が契約読者でした。だからこそ団の活躍の場があるのだし、拡材もいっこうになくならないわけです。

Kが出るはずですよ。

建前もいいところですよ。こんなことを律義に守って勧誘していたら一件だってカードが揚がりやしない。店は成績不良であつという間に改廃になつてしまう。この改廃は一般企業における雇用户解雇処分と同じで、社から強制的に販売委託契約を破棄されることです。

[illegible]



## 押し紙

時々、新聞の広告欄に「店主募集」の文字が躍る。曰く「五十歳未満の既婚者で、保証金を積める人。研修所で経営のノウハウを学ぶ間、二十万円前後の手当てを支給」等々。この広告に応募すれば店主に、一國一城の主になれるのか？ 藤川氏は苦笑しながらこう語る。

新聞屋の店主になるには四つのルートがあります。まず第一が新聞屋の二代目。第二が新聞奨学生になること。奨学金返済の年季奉公が明けたあとも、配達・集金・拡張を続けていれば自ずと道が開けます。奨学会を専業養成所と呼んでいる社の関係者もいるくらいですからね。第三に暖簾分け。店の従業員になり店主に十年も尽くせば、その減私奉公ぶりが認められ、保証人になって推薦してくれる。そして第四が「店主募集」の広告に応募すること。社の研修所、

つまり販売店で新聞屋のABCを学び、晴れて店主に。しかし、これがもつともリスクをとまうやり方ですね。

まずあてがわれる店のほとんどが成績不良で店の権利を売った、儲からない店なんです。部数を伸ばそうとしたら、雨の日も風の日もバンクに拡張員を投入して、一カ月もすれば四、五百万円はすぐに溶けてしまふ。研修所で朝から晩まで汗を流し、ローンで何百万円もの保証金を積んで、いざ店の権利を買い取っても、ババをつかまされるのがおちというわけですよ。

たまに儲かる店がポンと売りに出ると、社の担当（販売担当社員）がためえのお気に入りの店主に「店を増やさないか」と声をかけてしまふ。社は新聞の信用をフルに使って、素人を食い物にする気なのです。

店をもてばもったで、今度は社の担当が「部数を増やせ」「カードを揚げろ」を連呼し、店主のケツを年中叩く。そして実売は伸びていないにもかかわらず部数は増える、

という摩訶不思議な「押し紙」の泥沼にはまりこんでしまふ。

押し紙とは読んで字のごとく、社から押しつけられる余分な新聞のこと。こんな会話を例に挙げて説明していくとわかりやすいでしょう。

「A販売所とB販売所の店主が街角で会った。Aの店主が『新聞を積んでいるか』と尋ねた。『担当がうるさくてな』とBの店主が答えた」。この架空の会話に注釈をつけると、身の毛もよだつ怪談となります。

新聞屋は社から仕入れる新聞を取り紙と呼び、水増しの取り紙を押し紙または積み紙と呼びます。Aの店主はまず「押し紙を社から仕入れているのか」と聞いているわけです。それに対してBは、意識するところなことを言っているのです。「社の販売担当の奴、毎日、新聞を増やせの進軍ラッパさ。店の経営の補助金を削ると脅かされちやったよ。新聞を増やさないで改廃になり、新聞屋をやれなくなるから、押し紙をドサ





ッと仕入れて店の裏に隠している。紙くず屋だけがエビス顔だよ”。

この補助金とはカードの枚数に応じて社から支払われる報奨金のこと、ほかにも従業員のボーナスとか拡材の仕入れなどに補助金が支払われます。また部数を伸ばした店には「増紙奨励金」という名の補助金もあります。俗に「新聞屋は補助金とチラシなしには成り立たない」といわれますが、まさしくそのとおりで、この世に新聞の販売代金だけで食べている店なんてただの1店もありません。そして補助金を出すか否かは担当の胸三寸であり、社の広告収入、担当の販売成績につながる押し紙を拒否で

きる店主は数少ないでしょう。もちろんそんなまともすぎる神経の持ち主に新聞屋など務まるはずありませんが。

某新聞社の偉いサラリーマンが「わが社には一千万人の読者がついていて」と檄を飛ばしたそうですが、この一千万の数字は偉いサラリーマンの発言にしては不用意すぎます。詭弁であり驕りです。正確には「わが社は一千万部の新聞を印刷している。そのなかには読者不在、紙くず屋直行の押し紙・積み紙も含まれる」と言わねばなりません。

## 搾取

スポーツ紙・夕刊紙の募集広告を見ていくと、もうひとつ「代配」「臨配」の文字が出てくる。「代配専業 一度来社下さい。伝統の〇〇会へ」といった具合に。

代配・臨配はそれぞれ「代理配達人」「臨時配達人」の略です。店は配達人に突発的

な欠員が出た時、応急措置として団に配達人を依頼します。これが配達のプロ、つまり代配・臨配ですが、普通の店の店主はできれば代配は頼みたくありません。なぜなら渡り鳥の代配は団長によるピンハネ分も含め、人件費がべらぼうに高くつくからです。店持ちの食事代を入れたら月に三十万円以上の出費になる。代配に三十万円以上払うなら、人買い料三十万円を払って、給料十五万円の店員を買ったほうが安くあがります。そのうち、リクルートが新聞の間をついて、代配派遣業や新聞拡張団を始めたからおもしろいかも知れません。今は人が余っていますから、代配業は開店休業ですがね。

藤川氏は店主による店員からの搾取についてとも言及する。なんと十五年間に渡って一千万円以上のカネを懐に入れていた例が実際にあるのだという。

店は専業店員を従業員共同組合に登録す



ればボーナスの補助を受けることができるのです。かりにA君としておきましょう。A君(二十三歳)は十八歳の時から都内の販売店で専業として働いてきました。そして規約では店と社が折半して年間八十万円のボーナスを支給することが決められています。ところが店は社から毎年四十万円の補助を受け取りながら、A君には年二万円の

ボーナスしか支払ってこなかった。つまり七十八万円×十五年で千七百七十万円ものカネを店主は搾取してきたのです。しかし、こんなのはまだまだ序の口で、店主によっては辞めた専業を登録したままにして、補助金をせしめているふざけたやつもいます。店主を法的に訴えれば正当な報酬を得られるのに、悲しいかな彼らは無

知で無気力なため、立ち上がろうとしません。はがゆい限りです。僕は思うんですよ。この腐りきった販売体制のツケはすべて読者に回っているわけです。ならば販売のウミ、つまり拡材・補助金・押し紙等をすべて絞りだしたら、新聞の料金はどんなに安くなることか、と。新聞は肥大化しすぎました。ここらあたりで大手術を断行しないといずれ読者に見捨てられてしまいます。販売の神様といわれた伝説的な新聞人はその昔「白紙でも売ってみせる」と豪語しましたが、こんな読者をバカにした話はありません。新聞は記事で勝負すべきなのです。記事のおもしろさで売るべきなのです。日本の大新聞のお偉いさんはどうしてこんな簡単なことがわからないのでしょうか。もしかすると頭が救いようもないほど悪いのかもしれませんが。彼らが好んで使う「社会の木鐸」という言葉はとうの昔に死んでいますよ。二十一世紀を迎える今、新聞はどこに行くんでしょうかね。

見聞録

みなさまのお役立つ情報発信基地をめざして...

ニュース

新聞サービスセンター  
〒110 東京都台東区  
TEL (3) FAX (3)

ご購読者のみなさまへ

新手の詐欺にご注意!!

最近、読売新聞のセールスマンを装い、ジャイアンツの優勝記念に乗じての新手の詐欺事件が発生しております。

10月14日午後4時45分頃、台東区入谷の読売新聞購読者に対してセールスマンを装い、詐欺行為が行われました。ご注意ください。

詐欺内容は、『読売ジャイアンツの優勝を記念して、購読料のプリペイドセールを実施中。前金でその券を購入すると2か月分の購読料が得する』とお客様から半年分の現金を受け取り『優勝記念人形を持ってきます』と言ったきり、何も残さずそのままいなくなったそうです。

この地区以外の地域でも同様の手口で詐欺事件が発生しておりますが、読売新聞としては、料金前払いの購読料請求は一切行っておりませんので、このような話を見たり聞いたりした方は、警察へ通報もしくは当サービスセンターへご一報下さい。宜しくお願いいたします。

サービスセンター  
TEL 3 -

長嶋巨人優勝にかこつけた購読料詐欺



# 誰がために「社説」は書かれる

私が体験した、社会の木鐸・朝日新聞の下半身

朝日新聞元販売店主が語る、違法勧誘景品《拡材》、

ヤラザまがいの勧誘員《団の拡張員》、

架空売上げ紙《押し紙》、不正還付金《補助金》、

朝・毎・読の「拡材品目」談合の実態！

渡辺信一

（朝日新聞元販売店主）

インタビュー・構成

祝康成

（ルポライター）

昭和五十六年に研修生として入り、次の年から平成三年までですから、ちょうど十年でしたね。店主として働いて、新聞販売に関しては、まあ、オモテもウラもひととおりは経験しました。

じつは学生時代、一年間だけ新聞奨学生をやったことがあるんですよ。大学一年（中央大学法学部）の時です。北海道から上京して、仕送りなしで生活していこうと思ったから新聞奨学生がいちばん手っとり早かったです。日本経済新聞の募集広告を見て、

本社を訪ねると、そこに店主が来ていて即採用されました。日本経済新聞と毎日新聞の合売店でした。

当初の本社での約束は朝夕刊の配達だけだったんです。ところが、集金も当然のごとくあり、さらには日曜日、朝刊の配達が終わって、「さあ、休めるぞ」と思っている

と、店主から言われるんですよ。「今日は、拡張のコンクールをやるから頑張ってくれ」と。それでは、とても勉強をする暇がなくて、専門課程に入った二年目からはほ

かのバイトで稼ぐようになりました。でも、拘束時間こそ思ったより長かったものの、仕送りのない私が東京での学生生活をスタートできたのも、新聞奨学生の制度があったからだと思います。そういう意味では感謝しているんですよ。

大学卒業後は、東京のコンピューターメーカーで人事総務の仕事をやっていましたが、昭和五十五年、三十四歳の時にUターンしましたね。入社の際、「将来は札幌に支店を出すから」と言われていたのに、いつの間



## ASA (朝日新聞販売所) 所長候補募集

あなたも朝日新聞サービスアンカーの  
経営者になりませんか!!

### ◆募集要項

- 職 種 / ① 所長候補  
② 専業スタッフ  
待 遇 / ① 固給30万円以上  
② 固給23万円以上  
資 格 / 学歴不問  
① 45歳位まで  
② 18～40歳位まで

説明会 / 11月3日(祝)・6日(日)  
説明会を開催します。  
参加希望の方は、事前  
に電話連絡下さい。  
(問い合わせ)詳細については、  
お電話下さい。電話受付は平日  
の月曜～金曜10:00～17:00です。

### ◆採用関係連絡先



朝日新聞販売協同組合

〒

東京都中央区

(労働省許可番号 職収 号)

フリーダイヤル 0120-

担当

「朝日新聞」(平成6年10月25日)に載った販売所所長候補の募集広告

にか延期になり、田舎(札幌市)に残してきた両親も年老いてきたために帰らざるをえなくなっただけです。

困ったのは、Uターンはしてみたものの、

仕事がないことでした。地元の企業は、中小ばかりで、人事とか総務の経験者なんて必要ないんですね。子どもも二人いたし、とにかく家族を食わせなきゃいけないから必死でした。そんなある日、朝日新聞の夕刊で新聞販売店主の募集広告を見たのです。「これだ!」と思いましたね。曲がりなりにも学生時代、新聞奨学生の経験があったし、贅沢は言っていられませんが、なにより百万円で店主になれる、という募集文句も魅力でした。さっそく、応募の問い合わせをし、説明を受けに出かけました。

店主となる条件は、こういうことでした。年齢〇〇歳未満、既婚者。学歴不問。百万円の保証金の積める人。一年間、研修所で経営のノウハウを学ぶ間、固定給十五万円以上支給――。

## 店主候補

もちろん、すぐに応募し、採用されて研修所へ入りました。研修所といっても実際

は、ただの販売店だったんですが……。なんでも以前の店主が麻雀で借金をつくり夜逃げしてしまい、社(朝日新聞北海道支社)も店をそのままにしておくわけにいかず、急遽、研修所に仕立てあげたというのです。配達部数、千三百部程度の店でした。従業員は、バイトも含めて約二十五人ぐらいはいましたか。そのうち、私のような研修生が五、六人です。

研修期間の一年間は、毎日毎日、配達と集金、それに拡張の明け暮れでした。ええ、ただの従業員と変わりませんよ。いちおう月に一度、社で経理などの講習がありました。そんなものの小学生の算数程度の内容です。ほかには保険のおばちゃんにセールの話を聞くとか、まあ、研修とは名ばかりのいい加減なものでしたよ。

店に入って驚いたのは、とにかく従業員のだらしないことです。たとえば、朝は三時から新聞を配達区域ごとに分ける、いわゆる紙分けを始めるんですが、住みこんでいるはずの従業員が起きてこないんです。



必然的にいつの間にか、出勤がいちばん早い私と北大生の奨学生が、彼らを起こす役になってしまった。彼らはおカネをもらってやっているプロという自覚がまるでないんです。こういったはなんですが、新聞販売店の店員というのは、一般社会ではとても通用しない人間が大勢いましたね。そのへんのフラフラしてる不良を引っぱってきてるから、当然といえば当然なのかもしれないませんが、とにかく人材の質の悪さには目を覆うばかりでした。

それから、もうひとつびっくりしたのが、勧誘用の景品、いわゆる拡材ですね。拡張に行く時に、研修所長、つまり店主から「これ持って行け」とポットやら腕時計やらをドサッと渡されて……。私が毎日新聞の奨学生をやっている時は、せいぜいタオル一本でしかたからね。思わず、「こんな値の張るものを使って採算は合うんだろうか」なんて考えましたよ。まあ、実際、あんなに人を雇って、あんなにバンバン拡材使ったら採算なんて全然合わないんですけどね。あ

とになってわかってみれば、研修所ということと補助金がたくさん出ていたんですよ。ただ、その時は、そんなことを教えてくれませんからね、それくらいは儲かるんだろうと。とにかく、販売店の一室には拡材が山と積まれているし、知らない人が見たら生活雑貨の店ですよ。ビジネスだから、拡張に回って、頭はいくらでも下げましたけど、拡材だけはどうも抵抗がありましたね。いったい俺は何を売ってるんだろう、と情けなくなつてね。

ですから、当初は店主を一生の仕事としてと張りきっていたのですが、そんな気持ちには徐々に萎えましたね。でも、いままら途中でやめるわけにはいかないという心境でした。看護婦だった女房が家計を支えてくれてたんですよ。研修期間の給料は手取りで十三〜十四万円程度、とても家族四人で食べていきませんから。その女房の苦労を無にするわけにはいきません。とりあえず、なにがなんでも店主となって、やるだけやってみてから次のことを考えよう、と

思っていました。

一年後、店を任される時は、結局、権利金だけで四百三十万円かかりました。約束の百万円の保証金に加えて三十万円を入れて、残りの三百万円は社の貸付でローンを組みました。任されたのは、札幌西ブロックの部数八百九十五部の店です。これもあつてわかつたんですが、札幌市内には約六十の販売店があつて、毎年数店舗が成績不良や店主の借金が原因で発行本社が強制的に店主を辞めさせる「改廃」と店主が見切りをつけて辞める「自発」で空くんです。店主候補の募集広告に応募してきた人間はそこへ送りこまれる。当然、条件の悪い店ですよ。誰がやっても部数の伸びない店なんていうね。私の店も同様で、担当エリアの広さと普及率を考えれば、ほぼ最低ランクの店でした。

それに、約束どおり保証金百万円を入れる時、突然その段になって「もう百万円出してほしい」と言われたんです。もちろん、「冗談じゃない。約束が違う」と撥ねつけま



したが、三十万円は出さざるをえませんで  
した。そんなことでも社への不信任は深ま  
りましたね。

## 拡材

私は店主になる時に、誓ったことがあつ  
たんです。まず、拡材はできるだけ使わな  
い。そして、団のセールスにもできるだけ

朝日新聞社 2- 00634					
価	金額	補助明細	定数/基数	単価	金額
10	1,908,960	普及率 奨励金	1,162	10.00	11,620
10	2,805	区 域 補 助	8,472	15.00	127,080
10	-3,350	折込格差 補助	8,472	10.00	84,720
10	294,920	週休対策費	960	90.00	86,400
10	216	週休対策費	202	60.00	12,120
	2,203,551	皆納奨励金	1,162	15.00	17,430
	66,107	地下鉄積込料			3,000
		地域 補助			220,000
		前年比増紙奨励金	1,159	3 500.00	1,500
		増 紙 奨励金	865	297 700.00	207,900
		週休対策費			120,000
		厚生福利補助			56,192
		地域 補助2			200,000
		現読対策費			280,000
		専業定着費			100,000
		拡張コントロール費			65,750
		賞与本社補助2			486,500
	2,269,658	賞与本社補助			361,880

拡材の補助金、現読対策費28万円

頼らない。この二点です。拡材は先ほども  
少し話しましたが、各店舗とも、それこそ  
湯水のごとく使っているように見えました。  
当時の拡材の購入の仕方はこうです。月  
一回の発行本社の担当社員が主導するブロ  
ックの店主会議に品物を扱う業者がやって  
きます。業者は、見本やカタログを広げ、  
「最近はこの腕時計が人気ですよ」など商品  
や値段の説明をする。各店主はそれをまと  
めて十個、二十個と買い求める。買った拡  
材のうち半額は、業者から請求書のコピー  
が回り「現読対策費」という名目で社が負  
担してくれました。

拡材を使った勧誘は一〇〇％違法ですか  
ら、私はできるだけ使わないようにしよう  
と思ったんですが、それでも月三十万円か  
ら多い時は八十万円分くらいは購入してい  
たでしょう。札幌市内の約六十店と郊外  
店の合計でだいたい月四千五百万円ぐら  
いの購入額ですから、年間約五億四千万円ぐ  
らいにはなっていたでしょうね。

北海道は、ブロック紙の「道新（北海道新

聞）」が圧倒的に強く、五〇・二％ものシェ  
アを占めているんです。他紙は、読売が約  
一三・九％で朝日が一二・一％（平成六年十  
一月ABC調査）。拡材にでも頼らないと、と  
ても太刀打ちできないわけです。

その点、道新は拡材をまったく使ってい  
なかった。一時は使っていたらしいですけ  
ど、社の方針で昭和四十七年頃、全廃した  
というんです。逆にそれが信頼を生んだん  
でしょうね。良質の固定読者がついて盤石  
の地盤を築いた。一方、他紙は悪循環もい  
いところで、ますます拡材のバラ撒きをエ  
スカレートさせる。

ですからトラブルも多かったですよ。道  
道新の従業員は店の前で張りこんだり、バ  
ンク（区域）を見回ったりして拡材の使用を  
突き止めようとするんです。ポットなんて  
持っている現場に出くわしたら「違法だろ  
う！」と食ってかかれる。店によっては  
殴りあいのケンカになったこともあるよう  
です。もうヤクザと同じですよ。こちらは、  
道新が監視しているという情報が入ったら、



[illegible]

道新の店からねじこまれたことがあったんです。この時はちょうど店を移った時で前任者の契約カードだったんですが、なにしろ動かぬ証拠ですからね。結局、私が先方を説得して「道新の担当も交えて大人の話し合いをしましょう」ということになって、その時、どこで知ったのか朝日のウチの担当もやってきたんです。で、道新の担当に言うに事欠いて「朝日に来ないか。休みもちゃんと取れるし、給料上がるよ」ですものね。



サービスサイズの写真でつくられた拡材カタログ

さすがに社もそんな状況ではマズイ、と  
思ったのでしよう。私が店を始めて三年目  
に拡材現物を持って勧誘することは中止に  
なりました。代わりに専用カタログをつ  
くって、それで希望の拡材を読者から募る  
ことにしたんです。なんのことはない、新  
聞屋がカタログ販売をやっているようなも  
のです。泥縄もいいところですよ。

団セールズ

もう一点の団の拡張員、セールスも問題は多かったですね。多くの店主はセールスを入れることが仕事だと思っっているんですよ。社も部数が落ちるとすぐに「セールス入れなきゃ」と言ってくる。しかし、本当は、従業員だけで伸ばしたほうがずっといいんです。

たしかにセールスを十人も入れれば、一日二十〜四十枚のカードは揚げてきますよ。だけど、拡張員によってはそのうちまあ半分はテンプラ。お客のところまで「ハンコ押



すだけでコーヒーメーカーやホットプレー

トをやるから。店から電話がかかってきたら引越すことになったと言えはいい」といい加減なことを言っただけもらってきちやう場合もあるんですよ。とくに全国を流れてセールスに回っている拡張員は、その時カネになれば、あとのことは知ったこっちゃない。不良カードは、揚がった日から二カ月以内に監査でわかればカード代が戻ってきますが、それ以降は店が被るんです。地元には一日何百軒も歩きまわり、数は少なくてもきっちりしたカードを揚げてくる拡張員もそうとういましたが、どういうわけか社員(担当)はテンプラを揚げる拡張員が好きみたいです。

お客にケンカをふっかける輩も珍しくありませんでした。たまたま私がない時、ウチのおふくろなんか発行本社の社員が東京から呼びよせた拡張員にテンプラカードにカネを払えと凄まれて、しまいには入れ墨をチラチラさせて脅されたほどです。

私はセールスをやるだけ入れないように

して、それでも一年後には二百部、つまり千百部までに伸ばしました。ブロックで最低ランクの店が一気に成績優良店になり、まわりは不思議がっていましたね。

やり方は簡単なんです。とにかく誠意をもって頭を下げて回り、新築のマンションや戸建てがあつたら入居日には朝から張りこんで挨拶に行く。ビジネスの世界なら当然の努力でしょう。それを旧態依然とした新聞業界では十年一日のごとく、拡材とセールスに頼っているからダメなんです。

ただ、やはり従業員のレベルの低さには呆れましたね。たとえば、集金ひとつとっても話にならない。集金の際、三万円ほどの釣銭を持たせるんですよ。で、私はつねに自分が率先してやってみせるようにしていたので、「夜八時まで何件やれるか競争しよう」とハッパをかけて一緒に出発するわけです。ところが、夜の九時になっても十時になっても帰ってこない。心配して待っている、ようやく電話が来て「今、飲み屋で一杯やっている」と。なんのことはな

い、集金を適当に切り上げて釣銭の三万円を飲んでいたわけです。あと、久しぶりに現金を手にして頭に血が上ったのでしよう。釣銭を握るやパチンコ屋に直行したのもいきました。私がパチンコ屋で見つけた時には、残金もほとんどなく、さすがにこの時は、表に引きずり出してヤキを入れましたよ。

## 補助金

私は、二年目からは実家で販売店を開きました。貸し店舗は家賃が月八万円もして、なかなか儲けが出ないんですよ。今度は従来私の実家あたりをバンクとしていた店との兼ね合いで、たったの二百七十部から始めました。社の担当者はこう言いました。「部数さえ伸ばしたらチラシも増えて、いくらでも儲かる」と。私もこの言葉を信じて、実際、辞める時までには千百五十部にまで増やしたんです。でも、やっぱり利益がない。部数六百五十部くらいの時のある月を例にとると、収入二百十五万円に対し、



01/10月店地金表				
1 部数	19/6月	19/10月	19/12月	19/12月
北条	44617	4731	705	2209
北西	43703	513	1162	1979
× 増減率	×	×	×	×
1 12月	44617	4731	705	2209
2 12月	43703	513	1162	1979
3 12月	44617	4731	705	2209
4 12月	43703	513	1162	1979
5 12月	44617	4731	705	2209
6 12月	43703	513	1162	1979
7 12月	44617	4731	705	2209
8 12月	43703	513	1162	1979
9 12月	44617	4731	705	2209
10 12月	43703	513	1162	1979
11 12月	44617	4731	705	2209
12 12月	43703	513	1162	1979
13 12月	44617	4731	705	2209
14 12月	43703	513	1162	1979
15 12月	44617	4731	705	2209
16 12月	43703	513	1162	1979
17 12月	44617	4731	705	2209
18 12月	43703	513	1162	1979
19 12月	44617	4731	705	2209
20 12月	43703	513	1162	1979
21 12月	44617	4731	705	2209
22 12月	43703	513	1162	1979
23 12月	44617	4731	705	2209
24 12月	43703	513	1162	1979
25 12月	44617	4731	705	2209
26 12月	43703	513	1162	1979
27 12月	44617	4731	705	2209
28 12月	43703	513	1162	1979
29 12月	44617	4731	705	2209
30 12月	43703	513	1162	1979
31 12月	44617	4731	705	2209
32 12月	43703	513	1162	1979
33 12月	44617	4731	705	2209
34 12月	43703	513	1162	1979
35 12月	44617	4731	705	2209
36 12月	43703	513	1162	1979
37 12月	44617	4731	705	2209
38 12月	43703	513	1162	1979
39 12月	44617	4731	705	2209
40 12月	43703	513	1162	1979
41 12月	44617	4731	705	2209
42 12月	43703	513	1162	1979
43 12月	44617	4731	705	2209
44 12月	43703	513	1162	1979
45 12月	44617	4731	705	2209
46 12月	43703	513	1162	1979
47 12月	44617	4731	705	2209
48 12月	43703	513	1162	1979
49 12月	44617	4731	705	2209
50 12月	43703	513	1162	1979
51 12月	44617	4731	705	2209
52 12月	43703	513	1162	1979
53 12月	44617	4731	705	2209
54 12月	43703	513	1162	1979
55 12月	44617	4731	705	2209
56 12月	43703	513	1162	1979
57 12月	44617	4731	705	2209
58 12月	43703	513	1162	1979
59 12月	44617	4731	705	2209
60 12月	43703	513	1162	1979
61 12月	44617	4731	705	2209
62 12月	43703	513	1162	1979
63 12月	44617	4731	705	2209
64 12月	43703	513	1162	1979
65 12月	44617	4731	705	2209
66 12月	43703	513	1162	1979
67 12月	44617	4731	705	2209
68 12月	43703	513	1162	1979
69 12月	44617	4731	705	2209
70 12月	43703	513	1162	1979
71 12月	44617	4731	705	2209
72 12月	43703	513	1162	1979
73 12月	44617	4731	705	2209
74 12月	43703	513	1162	1979
75 12月	44617	4731	705	2209
76 12月	43703	513	1162	1979
77 12月	44617	4731	705	2209
78 12月	43703	513	1162	1979
79 12月	44617	4731	705	2209
80 12月	43703	513	1162	1979
81 12月	44617	4731	705	2209
82 12月	43703	513	1162	1979
83 12月	44617	4731	705	2209
84 12月	43703	513	1162	1979
85 12月	44617	4731	705	2209
86 12月	43703	513	1162	1979
87 12月	44617	4731	705	2209
88 12月	43703	513	1162	1979
89 12月	44617	4731	705	2209
90 12月	43703	513	1162	1979
91 12月	44617	4731	705	2209
92 12月	43703	513	1162	1979
93 12月	44617	4731	705	2209
94 12月	43703	513	1162	1979
95 12月	44617	4731	705	2209
96 12月	43703	513	1162	1979
97 12月	44617	4731	705	2209
98 12月	43703	513	1162	1979
99 12月	44617	4731	705	2209
100 12月	43703	513	1162	1979

渡辺氏の森林公園店は増紙率トップ

出費は二百八十万円。六十五万円の赤字です。普通なら差額の六十五万円は社から借金するか、両親に頭を下げるか……。まともにはやっていたらとても儲かる仕事じゃありません。

では、実際にはどうするのか？ 社の補助金に頼るんです。新聞販売店の生殺与奪は補助金の裁量権をもつ社の担当が握っているといっても過言ではありません。気に入られたら月に百万円くらい出してくれることもあるし、拡材の代金負担、つまり現読対策費も五〇％じゃなくて八〇％くらいはもってくれる。そのほか新任の本社の販売部次長が赴任したといつては、お祝い金をポンと百万円寄こすとか。ただ、そこま

でになるには生活のすべてを担当に握られることを覚悟しなければなりません。

担当は常時、店主の生活全般に目を光らせているんですよ。たとえばクルマを買ったとすると、仕事に使える車種かどうかをチェックするし、テレビを入れると無駄遣いと言わんばかりにジロジロと見る。店主一家の生活費なんて、どうせ赤字ですから、担当が二十万円なら二十万円と決めてくるんですよ。

ベテラン店主たちが私にこう忠告してくれました。「担当が来る時は、昔はテレビを隠して、ストーブの火も点けず、汚いジャンパーを着て、凍えるような寒さのなかで『カネがないんです。補助金ください』とお願ひして、ジャンパーの袖で鼻をすするんだよ」と。

もうひとつ、押し紙も絶対拒否してはいけません。担当は自分の成績を上げたいがために、実際には配達先のない新聞を押しつけてくる場合があると聞いています。また、担当にゴマをすり見せかけの成績を上

げるために、自ら進んで何百も部数をとる。そんなもん、ただの紙くずですよ。しかもその紙くずにも仕入れ代金を払わなきゃならない。普通に考えれば馬鹿らしいことですよ。でも、これにもウラがあつて、担当がいくらか補填してくれるんですね。もちろん、担当の受けもよくなって、ほかの補助金も期待できるようになる。紙くずを引き受けた見返りは充分にあるわけです。

## 担当社員

私の場合は、そんな担当の受けよりも、いかに拡材を減らして部数を伸ばすかを考えていましたのでそうした押し紙や担当へのおべっかはやらなかった。だから、ある人に言われましたよ。「お宅の店の規模ならこの倍の補助金があってもおかしくないのに」と。もちろん、私だって拡材やらセールスを使う時もありますから、キレイごとを言うつもりはありませんが、でも、補助金に頼る経営はどう考えてもおかしいで







るかな」なんてね。三十二、三歳の若さで、ですよ。こっちは四十歳過ぎて、朝三時から夜九時頃まで配達だ、拡張だ、集金だと汗みどろになって働いて、確定申告での所得は二百五十万円くらい。おまけに休みはほとんどないし、借金にも追いまくられている。それじゃあ、一緒に苦勞してやっていこうという気にはならないでしょう。その無神経な物言いにはほとほと呆れはてました。

こんなこともありましたよ。新任の担当とバンクを一緒にセールスして回った時のことです。道新の目がうるさくなっていた時期だったので、社の担当が見つかったら厄介なことになると、あえてカタログを持たせなかったら、「拡材を使わないなんてとんでもない店だ」と上司に告げ口です。

じつは、店を始める時、女房は、看護婦の仕事があるから手伝えない、と私に断ったんです。夜勤も早朝出勤もあるたいへんな仕事ですから当たり前ですよ。従業員や奨学生の食事の仕度だけで精一杯でした。

ところが、担当は「奥さんもやってくれなきゃ困る」と渋い顔です。家族全員を無料でこき使って当然と考えている。もっとも冬になると、雪で配達時間がかかるから、女房子どもはもちろん、七十歳を超えるおふくろまで総動員しないと間に合いませんでしたかね。そこまでやっても看護婦として働く女房の給料は、借金の埋め合わせに消えてしまうのです。本当に因果な商売だと思いましたよ。

## 社会の木鐸

店をたたんだのは平成三年の十二月のことです。決定的な「事件」がありましたね。大雪の日、女房と私、それに子どもたちまで配達に駆りだして、とにかく遅れないようにと必死で朝刊を配っていました。でも、膝まである雪をかき分けながらの配達想像以上にたいへんです。終わったら汗びっしょりになって、身体中から塩を吹くほどですよ。もちろん、遅配はあってはな

りませんが、物理的に不可能という日もあるんです。たまたま区域内に朝日の記者が住んでいたのですが、その日その家の配達時間が七時頃になってしまった。

そうしたら、その記者が電話をかけてきて家に残っていたおふくろにこう言ったというのです。「配達が遅れるのなら社になんとかしてもらえ」

もちろん、社なんか何にもしてくれませんよ。しかも言うに事欠いて、私のおふくろを「バカヤロウ」と怒鳴ったのです。帰ってみると、おふくろが泣いているじゃありませんか。そして「こんな惨めな仕事は辞めてくれ……」と懇願されて。

さすがに頭に來ましてね。すぐに電話して、その記者を呼び出しましたよ。「『バカヤロウ』と言ったんらおふくろに謝れ」と。記者は渋々という感じで「すみません」と頭を下げましたが、帰りしなにこう捨て台詞を吐きましたよ。「販売の責任者にこのことを報告するからな」と。私は「どうぞ、言ってくれ。でも、『バカヤロウ』は許さな



い」とはつきり言いました。

ところが、その記者が何を言ったのか、社のほうではおふくろが記者に「バカヤロウ」と言ったことになっているんです。店主たちがそう言いまわっているのです。あまりにもふざけているから社に嚴重に抗議しましたよ。「新聞配達をミスしたら、我われ店主が謝りに行く。記者が暴言を吐いたんだから支社長か編集総務が謝罪に来るのが筋だろう」と。すると「謝るとかそういう問題じゃない」とのらりくらりと逃げようとするんで、最後通牒を突きつけました。「謝罪しないなら法的手段をとる。名誉毀損で訴える」と。それでやっと編集総務が謝りに来ましたが、この件で社の人間が販売店をいかに見下しているかがよくわかりました。辞めることには何の未練もありませんでしたね。

ところが、店の権利を社に売却する時、またひと悶着ですよ。社の提示してきた額が四百四十万円くらいで、これでは納得できないと揉めに揉めました。安すぎるんで

すよ。たとえば、新規契約カードが百十六枚ありましたが、社の提示額は一枚四千八百円。しかし、投入した拡材などを考慮すると、それでは赤字もいいところ。私は、他店の意見も聞いて一万七千円という額を弾きだした。一事が万事この調子で、とにかく安くたたいてくる。一つひとつ適正金額を提示し、その根拠を説明して、結局、約一千万円で売却しました。黙っていれば非常識なことを平気でやる。これが朝日の体質ですよ。

もつともこの売却金も、十年間の店主生活で膨らんだ借金の返済に当てて、ほとんどなくなってしまうましたが……。今は札幌市内で人材コンサルタント会社を経営し、新しい人生をスタートさせています。

社会の木鐸であるべき大新聞が、販売の現場ではあんなデタラメの数々を許している。社説とか天声人語では偉そうなことを言いながら、やっていることは目茶苦茶ですよ。そういう目で見ると、社説やほかの記事もヒステリックで疑わしく見えますね。

建設会社の「談合」を批判する前に、北海道での朝読毎での拡材品目の「談合」、まず自分の足元を見つめてみるべきなんですよ。私の見るところ、大新聞は地方ではさうとう難しくなってきたと思います。地域に根を張ったブロック紙、有力地方紙にはどう頑張っても太刀打ちできません。ところが無意味な部数競争に躍らされている大新聞は、採算を度外視して拡販に血道を上げる。その歪みが高価な拡材や押し紙に代表される「無駄」の数々です。その拡材も「現物販売」から「カタログ販売」へ、そしてデパートの商品券やビール券などを拡材業者が読者へ直接届けるという、より巧妙な「金券販売」へと移行して、悪質化の一途をたどっています。そろそろ目を覚まさない、と、新聞業界は取り返しのがないことになりますよ。読者には、またそろそろ新聞代金が押しつけられることになりますね。これからも目を離さずに、朝日新聞がどう変わっていくのか見守っていききたいと思います。



効果  
 川尾で  
 せら  
 れた  
 佐な

此が  
 多春  
 の

伸

る伸とつき寸二が長身  
**器伸矯木**

毛髪速生 毛はへ 薬名「オルガ毛生劑」

結婚前の悩みに  
早くして下着のミフターへ

結婚前の悩みたる  
友の無毛を救ふ  
宇野ユキ子

四丁阪市五番通

宇野

上  
無毛の方

使った其の

一日以上其儘  
て居るので自  
然習慣が

上其儘  
ので自  
がつく

眼美シーホイア

アブマ重ニ

商標  
眼、ゲ  
パツチ  
海外一  
使用した其  
立派な二重  
れやす  
不願願がそ  
立派な一重

金功有

小男も大男  
と云ふ

の  
貸發  
興明

# PART

4

広告に偽りあり

植物  
カンモルホ

[illegible]

たまふでバイヤスをつけます)

(8) 以上で出来たら、  
一層可愛らしくなりますと、

お古ふるで七、八歳



# 「保証人不要・無担保で 三千万円以上の融資仲介」する 歩く広告塔、筒見待子に偽りアリ

あの愛人バンクタぐれ族から十年、  
昨年七月詐欺容疑で逮捕された筒見待子の懲りない新商売。

日名子暁（フリーライター）

《待子の経済なんでも屋 とにかく、なんでも相談にのります。例えば……「紹介＆募る」出資者（無担保）共同経営者 金主・人脈・コネクション アイデアビジネス「救済します」借金地獄 多重債務「入手します」各種名簿 まずは、下記までお電話お待ちしております。 筒見待子プロジェクト 03-XXXXXX-XXXX 案内書無料送付！ 相談無料！ 秘密厳守！》

こんなチラシのほかに、情報誌、スポー

ツ紙に同種の広告を載せ、「保証人不要・無担保で三千万円以上の融資をするスポンサーを紹介します」とPR。案の定というベ

きか、筒見待子は、平成六年七月末、スタッフ三名とともに詐欺容疑で逮捕され、現在、公判中である。

こうしたチラシや新聞広告のミソといえ

はじめとする広範な人脈を活用して、就職・入学の斡旋や事業への出資金などを仲介します」

だが、これとて二十代以下の者なら「筒見待子って何者なんだ」と首をかしげる。そうでなくとも、週刊誌風にいえば、「あの愛人バンクタぐれ族」の筒見待子がまた……と鼻白むのがおかたの受け止め方ではなかったか。

一読して、この世の中に無担保で三千万円以上もの大金をポンと貸すスポンサーな



ど存在するわけがないと考えるのが常識というもの。荒っぽいので有名な街金ですら、こんな広告は掲載しない。

ところが、「世の中は広い」というほかに、この無担保融資という、およそ金融の常識外の無謀な条件に引かかった連中が、現実にはいたのである。

## インタビュー！ 筒見待子

起訴状や検事の冒頭陳述などで再構成すると、筒見待子の「騙し」のテクニックは以下のようになる――。

冒頭で紹介したチラシや広告などを配りだしたのが昭和六十二年頃。そのチラシや広告にはさまざまな反響があったが、なかでも問い合わせの多かったのは融資の仲介。そこで、このグループは、もっぱら融資の仲介に絞った。それが平成二年頃である。その結果、平成三年から四年にかけて出資依頼をした歯科医、不動産業者らの冒頭陳述によると、「仲介する意志もあてもない

のに仲介するともちかけた」ということになる。

手段としては、チラシと同じような内容の案内書に、筒見待子の自己紹介状ともいべき彼女を紹介している雑誌記事を同封。それには、「有名人や政治家の首根っこをつかまえているといわれる『夕ぐれ族』筒見待子の近影」「筒見待子が回収した『邦楽協』手形――今度は金融仲介業怪女の戦術」「エイズパニックでブーム再燃」これからは投資コンサルタントよ」などの見出しのもとに、よく読まないかぎり、さも彼女が「大物」であるかのような印象を与える記事が載っていた。

と、斯く他人事のように書いたが、じつは私も、この時期に筒見待子をインタビューして、「筒見待子、金融業へ……」といった同じような記事を書いている。当時のメモ帳を引っ張り出して、彼女がどういう発言をしていたかを再現すると――。

ひとしきり元祖「愛人バンク」の話が続いたあとに、彼女がいきなりこう切りだし

ている。

「私、理屈はダメなの。パツと思いついたことやるタイプでしょう。それと今の事務所が新宿でしょう。なんか、人と人を結びつけたくなっただけです。それでまあ、愛人バンクもそろそろやめて、次のことをしようかと思ったわけ。投資コンサルタントをやってみようかと思っているの。株を中心に、あれこれね」

小柄で華奢、おかしくもないのにいつも笑顔を浮かべている彼女の顔を、まじまじと見たのを覚えている。いったい、投資コンサルタントとは、どんな仕事か知っているのだろうか。今「理屈はダメだ」と言っただけの彼女が、いつどこで株の研究やら日本経済の動向の勉強をしたのか……。私は内心あきれつつ、とりあえず何か株式に関する勉強でもしたのかを聞いた。

「あら、株というのは、結局は情報でしょう。それだったら、私には強い情報網がありますよ。名前は言えませんが、政財界にもルートがありますしね。私がその情報を





昭和59年、愛人バンク「タぐれ族」で売春防止法違反に問われた筒見待子

引き出してきて、実務は他のスタッフにや  
ってもらえばいいのですからね。だから、  
投資コンサルタント業はちゃんとできます

よ。そのほか、融資仲介とかも……。とに  
かく、ウチにはいろいろ情報源があるんで  
す。それを私がまとめて……。あとは秘密

です。ので話せませんが、『へえー、こんなこ  
とやれるのか』っていうことをやってみせ  
ますよ」

まさに、その「へえー、ということ」が、  
今回の「愛人バンク」ならぬ「金融バンク」  
による詐欺事件だったというわけである。

しかし、この当時、彼女の話聞いた実  
感として、こんなズサンで信憑性のない「私  
には強力なルートがある」というほのめか  
しに、乗る者がいるとは思えなかった。ただ、  
あの筒見待子が、また何かヘンなことを口  
走っている……。と、おもしろがって、から  
かいをこめた記事を書いたのである。

## 筒見待子が 動いています

だが、彼女の話に出た実務スタッフが優  
秀だったというべきか、この融資仲介のほ  
のめかし話は、依頼があるとその融資希望  
者に事業計画書を郵送させ、現実となって  
いった。あれこれ口からでまかせを並べ、  
あるいは時に居直るなどして、「騙し」のテ



クニツクを駆使したのだ。たしかに、このスタッフは、詐欺面では優秀だった。たとえば――。

「あなたの事業計画書を見て、出資仲介を受けることにしました。この計画書によりますと、六千万円が必要とのこと。筒見待子が動いています。彼女が動いている以上、百億円までなら出してくれるスポンサーがいます。百億円なら仲介手数料として二%をいただきますので二億円になります。その場合、前払いとしては五百万円。あなたの場合は、六千万円ですので手数料が五%となり三百万円。前払い金は百万円になります。まあ、六千万円ですので、契約が成立しますと、三十日もみていただければ融資はお約束できます」

大きくもちかけ、次第にそれを小さくしていくのは、この種の金融詐欺のパターンである。この段階で、彼らの言う前払い金を払う者もいたそうだが、それはよほどのお人好しか、極端にいうと、ときどき詐欺の被害者にいる、最初から騙されたがって

いたとしか思えないような人物であろう。同じく騙されたとはいえ、やはりたいがいは、実際に出資してくれる個人あるいは法人の名前を聞いている。いかに仲介者がいようと、どこから借りているかわからないで融資という名の借金をする者はまずいないだろう。で、その点を、この「筒見スタッフ」に聞いたですと――。

「いやあ、プライバシーの問題がありますので、出資する個人、法人の名前を明かすわけにはいきません。当然、あなたの方のような、融資を受けられた方のお名前も……です。ここはウチの社長の筒見待子を信用してください。とにかく早く仮契約をしましょう。でないと、スポンサーがほかにも融資を回してしまいますよ」と、すかさず煙にまく。

これほどの大金を借りるのに、どこから借りるかわからないという常識外の話は、「信用する、しない」のレベル以前のことだが、現実には、話に乗った人がいたのだから、それを言っても始まらない。

ただし、どうしてもスポンサー名を知りたいと粘った者には、筒見スタッフもひとりの名前を挙げている。

「個人の出資者で窪田さんという人がいます。その人があなたの事業計画に賛同して、出資したいと言っております」

この「窪田さん」なる人物は、筒見待子とは因縁浅からぬ仲。愛人バンク「夕ぐれ族」創設当時より、常に筒見待子の「黒幕」として行動、彼女の愛人ともいわれる五十歳代の男なのだ。しかも、彼はこの金融バンクにも重役として名を連ねている。もちろん、仲介依頼をした者は、この「窪田さん」と筒見社長との間柄は知らない。そこで、そんな特定のスポンサーがいるのなら、と前払い金を支払っているのだ。

大ざっぱにいうと、この三段階で筒見スタッフは前払い金を受け取った。だが、前払い金は、あくまでも融資の前提である。当然、前払い金を払った者は、いつ肝心の融資が実行されるかとせつづく。今度はそれを、筒見スタッフが言を左右に引き延ば



していく。これもまた詐欺の世界ではお馴染みのパターンである。

しびれを切らした者が、「融資が実行されないなら前払い金を返せ」と言ってくれば、今度は居直りだ。事業計画書、仮契約書などの書面で誤りをつき、これは確認条項に違反しているので前払い金は返却できないとつっぱねる。それらの書類を作成する際には、「ほんの形式ですから」とろくに書類も読ませずに、署名、捺印をさせたのに

ある。

正式に被害届けを提出した者こそ二十五名、金額にして四千六百五十万円だが、捜査段階では、全国で約二百五十名、金額にすると三億五千万円にも及ぶ被害総額といわれた。おそらく、被害者のなかには、表沙汰になるのを嫌い、正式告訴に踏み切れなかった者も多いのであろう。

なお、融資仲介依頼者のことごとくが、前払い金だけを払った者ばかりで、実際に

なんらかのかたちにしる融資を受けた者はひとりもない。詐欺用語でいえば、「絵図」を見せられただけでカネを払ったのだから、いかに筒見スタッフの腕がよかったかを証明している。

## ★ 愛人バンク 「ダぐれ族」

初公判は、さる九月六日に開廷されたが、筒見待子こと鶴見雅子被告（三十六歳）は、「窪田さん」こと窪田保夫被告とともに起訴事実を完全否認した。

「私は立派なことをしていました。人を騙したことはありません、騙すつもりもありませんでした」

まあ、こう言うほかはあるまい。

しかし、彼女は、本当に窪田氏やそのスタッフが具体的にどういう動きをしていたかを知っていたのだろうか。今から十一年前の昭和五十九年、彼女は、愛人バンク「夕ぐれ族」における売春防止法違反などの容疑で、同じように被告席についたのだが、



3億5千万円詐欺で逮捕  
護送中にウインク！ 筒見待子は「怒らない女」

©「FRIDAY」1994.8.5号





©伊藤修『FLASH』1992

この時も窪田被告が一緒だった。しかも、彼女は、マスコミ向けの名ばかりの社長、いわゆる「看板」で、もっぱら実質的に「夕ぐれ族」の運営に当たっていたのは窪田被告だったのである。歳月が流れ、筒見待子も「看板娘」から「看板おばさん」になってしまったが、この一連の金融バンクの動きを見ると、二人の役割に変化はなかったようだ。

「看板」つまり広告として、筒見待子がいかに優秀であったかは、この金融バンク事件でも立証されているが、十三年前の愛人バンク「夕ぐれ族」時代は、その比ではなかった。それこそピカピカに輝いていた。

彼女が看板だった「夕ぐれ族」のシステムは、しごく簡単。愛人をもちたい男性が指定の入会金二十万円を支払って「夕ぐれ族」に入会すると、女性会員を紹介してくれる。ただし、「夕ぐれ族」の仕事は女性会員の連絡先を教えるまで。その後、男女の会員同士がセックスしようが、月に二十万円の愛人関係になろうが、それは勝手とい



うもの。「夕ぐれ族」はいつさい関知しない。

不倫、愛人とりまぜて、男女の愛欲金銭欲泥まみれ状態の今であれば、どうってことのないそのシステムだが、当時は「夕ぐれ族」のやり方はじつに新鮮であった。しかも、このシステムを、いかにもアイドル然とした筒見待子自身が、常に会の電話番号入りのTシャツを着て、新聞、雑誌、テレビでにこやかに説明したのである。かくて、広告費皆無どころか、取材謝礼までもらって、筒見待子の「夕ぐれ族」は全国的に有名になった。

とりわけ、その甲斐性もないのに愛人が欲しいの一念に凝り固まった中年男は、興味津々。その一員である私も、この当時、仕事にかこつけて彼女にインタビューしている。それも再現してみると――。

「ものすごく派手なように見えても、都会には、寂しい男女がいっぱいいます。とりわけ、都会で一人暮らしをしている女性は、私の知る限りでは、ほとんど昨日とは違う

人生を求めています。私だってそうです。

そう思いながらぐずぐずしたりね。その反面、若い女性と知り合いになりたいおじさま族は、いっぱいいますね。ところが、都会には若い女性とおじさまが知り合う場所がないでしょう。ですから、そういう場を私がつくろうと思って、スタッフという会をスタートさせました」

私は、フンフンと彼女の話聞いていた。で、彼女の話の頭の中で翻訳していた。システムの説明は最初に聞いていたので、要するに、入会金の二十万円を支払えば、彼女の言う「毎日寂しい思いをしている一人暮らしの若い女性」と愛人関係になれるわけか、と。だが、二十万円を払ったはいいものの、紹介された相手が「人三化七」のブスだったり、あるいはかわいい女性でも、先方が拒否する場合もあるだろう。そのうえ、話がまとまったとしても、肝心の愛人相場がわからないではないか。私の場合、なんとかやりくりしても、月に五万円が限界。それで、先方はウンと言ってくれるの

か……。

ということを率直に、彼女に聞いてみた。「ですから……、あくまでも、私たちは知り合う場所を提供するだけでして……。でも、女性会員は、みなさん、おじさまと知り合いたいと思っています。これ以上詳しいことは、私の口からは……。とにかく入会していただいて、それからです。ウチには優秀なスタッフがおりますので。そうそう、あなたのようなマスコミの方もたくさん会員になってますよ」

とにかく、二十万円を払いなさい、ということであつた。だが、その時私には、その持ち合わせはなかった。したがって、心は大いに動いたが、私は会員にはならなかった。

だが、当時でも、二十万円プラス愛人手当てくらい払える男はいたとみえ、昭和五十八年に「夕ぐれ族」が摘発された時の警察発表によると、同会の会員数は、男女合わせて約一千名、うち愛人契約成立が二千六百組。「夕ぐれ族」が稼いだカネは、約六



億円とされている。

## ★ 愛人は傷つかない

すべてこれは、筒見待子という類い稀な「看板」のおかげなのだが、この間、彼女のスタッフは、せっせと看板に装飾をほどこしていた。テレビ出演、単行本発売から、実現はしなかったもののレコード発売の計画と、へたなタレント顔負けの露出ぶり。しかも、そのウリが、良家の子女と愛人バンク経営者という意外な組み合わせ。

——商社で役員をしている六十歳の父と、平凡な妻として母親として過ごしてきた五十二歳の母、それに絵画教室をやっている二十六歳の兄と、今年ミッション系の女子大を卒業したわたしの四人……。父親は自分のコネで私をどこかの大企業に就職させ、二、三年したら結婚というコースを望んでいました……。

自伝『1/3愛して』では、こう自己紹介している。これは完璧なお嬢さまではない。

いか。ところが、逮捕されるや筒見待子と鶴見雅子の素顔が警察の調べで判明した。鶴見雅子は、お嬢さまどころか、江戸川区のクリーニング屋の娘で、最終学歴は定時制高校卒。ウエイトレス、弁当屋店員、病院のアルバイト、商品取引所社員……と職を転々とした、そのへんにいくらでもいるお姉ちゃんだった。

女性週刊誌などのマスコミは、一斉に「嘘つき」と書きたてたが、私は、彼女の嘘のつきようが大いに嬉しかった。

お嬢さまだろうが、お姉ちゃんだろうが、ハダカになればいっしょじゃないかと意味不明なことを考え、懲役一年、執行猶予二年の判決を受けた彼女にインタビューした際、そのことを伝えた。

あの履歴詐称はじつに素晴らしかった。お嬢さまだからといってチャホヤする世間を逆手にとったのはエライ、と。だが、彼女の反応はほとんどなく、例によってスタッフの話に。

「あら、あれも私が言ったことではなく、

スタッフが、まあ、いろいろと……。それに、マスコミの方がそれに乗ってね。私は、難しく考えるタイプじゃないし……」

その後も、彼女は難しく考えることなく、「新・夕ぐれ族」、テレクラなど、スタッフとともに看板を掛け替えつづけ、今回の金融バンクに至ったわけだ。

筒見待子は「看板」に徹し、いつもニコニコ現金商売をし、感情を顕わにすることは珍しかったようだが、そんな彼女が怒ることがある。それは、彼女が窪田氏の愛人であると言われた時である。「夕ぐれ族」が日活で映画化された時、その内容が彼の愛人扱いになっていると、色をなして抗議におもむいている。

私も二度のインタビューの際、愛人説を聞いたが、不愉快な表情を浮かべ、吐いて捨てるように、「私のタイプは違いますよ。それに、忙しくて、男どころじゃないですよ。そういう話、聞かないでください」。

窪田氏が彼女の愛人かどうか、本当のところはわからないが、もし愛人だと仮定す





れば、窪田氏はつくづくいい愛人をもった  
とうらやましく思う。

「夕ぐれ族」の摘発でわかったのだが、当  
時の彼女の給料は、三十万円であった。も  
ちろん、普通のOLより高額だが、なにせ  
「夕ぐれ族」の稼ぎだしたカネは約六億円で

ある。それにかかった経費も、スタッフの  
給料や事務所費用を除けば、せいぜい、お  
揃いのTシャツをつくったくらいのものだ  
ろう。そのうえ、筒見待子本人は、じつに  
質素というか貧乏くさい格好をしていた。  
他人の懐を覗いてどうなるものではないが、

まあ、オーナーである窪田さんの手元には  
二、三億円は残ったと推察する。それもこ  
れも、すべて「愛人」である筒見待子の活  
躍ぶりに負う。「愛人」を「看板」にする  
と、かくも儲かるのか……。そして、「夕ぐ  
れ族」後も「看板」として掲げつづけた。  
一説によると、窪田さんは、億を超す豪邸  
の所有者だとか。

さて、今回の金融バンク事件の結末は、  
まだ判明していない。おおかたの予想では、  
まず筒見待子も実刑を免れられないだろう  
という。だが、概して詐欺の判決は軽い。  
被害者にも、欲にかられたという落ち度か  
あるからだ。

彼女は、かりに実刑になっても、短期で  
出所できるであろう。その後、彼女がどん  
な「看板」を掲げるか、今から楽しみであ  
る。その際、自前の「看板」かどうか。で  
きたら、筒見待子の「熟女バンク」を開い  
てほしい。ただし、窪田さん抜きで……。  
そしたら、熟女好みの私としては、会員登録  
することを今から約束する。



# 名刹明月院「あじさい寺」詐欺事件

## 抵当証券の甘い罠

昭和六十一年十一月に発覚した名刹「あじさい寺」を舞台にする詐欺事件。抵当証券の複雑な商品システムを悪用したその手口は、一枚の電車の中吊り広告から暴かれた。

滝沢拓（ジャーナリスト）

昭和六十一年十一月。鎌倉の名刹、明月院「あじさい寺」の土地抵当権をめぐる詐欺事件が発覚した。土地を担保にした中小企業などのファイナンス手段のひとつ、抵当証券の複雑なシステムを悪用したその手口は、当時、多発し、社会問題にまでなった。やっかいだったのは、悪徳業者の暗躍と過熱した投資家たちの抵当証券ブーム。企業の信用調査を仕事とするA氏は、仕事柄、事件をいち早くキャッチし、その敏腕で鋭く核心に迫った。そのきっかけは、な

んと一枚の広告だったのである。

それは昭和六十一年のこと、コートを着ている季節だったという。

企業の信用調査機関に勤めるA氏は、その日も企業訪問に向かうため、地下鉄銀座線に乗っていた。そして、いつもそうして

いるように網棚の上に並ぶ広告を見渡しはじめていた。「広告には企業の側面が現れている」という徹底した調査マンならではの習性からだった。

当時はまだ景気がよく、車内には、さまざまな企業の広告が貼り出されていた。だが、そうしたなかで、その中吊り広告に気がつくまでに、さほどの時間はかからなかった。

派手なつくりではなかったにもかかわらず、それに目が留まったのは、利殖手段として話題になっていた抵当証券に関する広告だったからだ。そして、PRの文句に「おやつ？」と思う部分を発見した。

大きく書かれた抵当証券の金利は、通常



の水準を若干上回っている程度だった。しかし、次に書かれた文句は、購入希望者があたかも即座に抵当証券を手に入れることができるような触れこみであったのだ。

なぜ、そのような文句が気にかかったのか。こう尋ねると、A氏は、抵当証券をめぐる当時の事情から説明しはじめた。

「ちょうど、この頃、利殖方法のひとつとして抵当証券がブームになっていました。きちんとした不動産を担保にした見返りに証券が発行される仕組みだったので、投資家にとっては安全で、しかも高利を享受できたからです」

抵当証券は、担保不動産の見合いに発行される証券だ。中小企業などに不動産を担保に資金を貸し出した抵当証券会社が、登記所に申請して抵当権に基づいた証券を発行してもらう。通常は、億単位の額面金額になるが、これを百万円程度の単位に小口化してから、貯蓄商品として一般投資家に販売する。たとえば、五億円の抵当証券であれば、百万円の五百口に小口化されて売

られるのだ。中小企業などへの貸出金利と売り出した抵当証券の利率の利鞘が抵当証券会社の儲けとなる。

ただし、小口化するといっても、抵当証券を切って細分化するわけにもいかない。そこで投資家には、抵当証券そのものではなくて、その預かり証である「モーゲージ証券」が手渡される。抵当証券自体は抵当証券会社の金庫に保管される仕組みだ。そうした性格上、もちろん「モーゲージ証券」には、登記所名、登記番号、担保不動産といった抵当証券の明細を記載しなければならないようになっている。

こうした抵当証券に投資家たちが注目しはじめたのは、昭和六十年頃からだった。昭和六十年代初頭といえば、円高不況が終焉して、急速に景気が回復。しかし、公定歩合はまだ低く、個人の財テク資金は少しでも有利な運用手段を求めて徘徊していた。そのなかで、当時、発行されはじめた個人財テク指南のマネー雑誌はこぞって、「銀行預金を上回る高利の利殖商品」として抵当

証券を取りあげた。そうして抵当証券には急速に投資熱が高まり、にわかに人気商品となったのである。

A氏は言う。

「ブームが過熱し、俗にいう玉不足。購入申し込みをしても六カ月ほど待たないと手に入らなくなっていました。以前は売出しのPRに熱心だった有力販売会社でも、わざわざ広告を打ったりしなくなっていました。騒ぎを助長するようなものですか」

そんな状況であったにもかかわらず、車中の広告は、あたかもすぐに購入できるかのように謳っていた。

「これは、うますぎる話だ」

A氏はそう直感した。続いて、広告の文を目で追うと、六社の名前がズラリと並んでいる。それも「なにやら聞いたことのあるような、ないような、具体的には、銀行と間違ってしまいうような社名」が続いていた。

「怪しいぞ、と思いましたね」



## 藁半紙の モーゲージ証書

A氏が抱いた疑念は、悪徳商法に違いないというものだった。じつは、彼はその頃、いずれ抵当証券の世界に悪徳業者が出現す



舞台となった名刹「あじさい寺」

るだろうと踏んでいたというのだ。

「抵当証券の発行元は、法務省関係の登記所でも、当時、販売会社を監督する役所はまだなかったんですよ。抵当証券販売会社はたんなる金融会社として扱われていましたから、その商売をしたければ都道府県に届け出て、それで手続きは完了」

不審を抱いたA氏は、広告の内容を手早くメモした。そして、オフィスに取って返すや、すぐに調査に乗りだしたのだ。まず、手始めに広告に掲載されていた各社の商業登記を調べあげた。すると、やはり、類似した名称の銀行とは無関係の企業であることがわかった。

「そこで、次には部下を各社の店頭に張り込ませたんですよ。抵当証券を購入して店から出てくる客に当たるためにね。『モーゲージ証書はどのようなものですか、拝見させてください』と尋ねるわけですよ」

オフィスで待機していたA氏に電話が鳴った。張り込んでいた部下の声がやや興奮している。手応えがあった証拠である。そ

れもそのはずだった。

「その抵当証券会社から客が渡されたペーパーは、モーゲージ証書とは名ばかり。なんと、それは藁半紙にワープロで記載したきわめて粗雑な代物でした。通常、抵当証券を買ったのであれば、どこの不動産を担保にして発行された証券なのかを知らせるべきなのに、それをやっていない。もちろん、藁半紙の預かり証にもそんな表記は何もない。どう見ても『モーゲージ証書』とはいえない紙切れだったんです。それを預かり証と称して渡して、客は何もわからずに盲目的に信用して、言われるままにおカネを出していたんです」

A氏は、あまりのズサンさに呆れながら電話口で「担保不動産を明確に記した抵当証券というきちんとした証書があって、それを百万円ずつに細かく分けたモーゲージ証書をもらってこないと、完全におカネを騙しとられることもある」旨を、その購入客に直接、説明。「すぐに店に戻って、抵当証券の本券を見せてもらってきてください。」



できれば、コピーを」とのアドバイスを与えた。

購入客は、そのアドバイスに応じて、もつとたしかな証書を渡すように窓口で交渉した。再び電話で伝えられたその結果は、「コピーをもらってきただけです。ところが、これがまたひどい。肝心な記載部分をインク消して消し去ったものでした。消えていた箇所ですか？ それは登記した不動産の地番と金額に関する表記の部分です。要するに、『本局鎌倉出張所』という発行元がわかるだけでした」

悪徳商法ではないかという疑念は、ほとんど確信に変わった。A氏は即座に次の調査を開始した。コピーに記されていた登記所に行つて謄本を調べるように横浜支店に要請したのだ。

「登記所サイドは初めのうち、見せないと頑なな態度をとっていたそうです。むろん、こちらはそれに負けずに反論しました。『抵当証券の購入者には見る権利がある』とね。結局、三十分ほどすったもんだした挙句、

こちらの主張が通つて、登記所は閲覧させてくれることになったんです。その報告を受けて、とにかくびっくりしましたよ。なぜかって、登記されていた土地はどこだったと思います？ 明月院、あのあじさい寺だったんですから。正確に言えば、あそこが所有する宅地、山林が抵当に入っていたんです」

寺であれ墓地であれ、不動産には担保を設定することはできる。宗教法人法に規定されている一定の手続き（たとえば、信者などへの事前の広告）を行ない、登記面では書類を整えて、登記所に登記申請をすればいいことになっている。しかし、である。

あの有名なあじさい寺の土地が担保に入つたということになれば、それだけで騒ぎになるに決まっている。それが、まるで寝耳に水なのである。

寺所有の不動産に抵当権が設定されていることは事実だが、かりに、これが不正に行なわれたのであれば、抵当証券そのものの存在が危うい。購入者に被害が出ること

は火を見るより明らかだ。たとえば、抵当証券の償還期がやってきた際に、抵当証券会社が消えてなくなっていたら、資金回収のメドは立たなくなることが考えられる。まさかあじさい寺を売るわけにもゆくまい。抵当証券として手にしたペーパーはまさしく紙くずと化す。

## 住職は宝くじマニア

A氏は調査を急いだ。広告に社名を載せていた他の販売会社も洗う。やはり、担保はすべて同じ物件、あじさい寺だった。

「あとでわかったことですが、六社のうち、抵当証券の発行にかかわっていた会社は一社のみで、他の五社は販売代行会社だったんです。みんなツルんでいたということですよ」

その後、事態が明らかになるにしたがつて、そこには啞然とするような事実があることがわかった。

「借金の返済に窮していた当時のあじさい



寺の住職が、本山には無断で、寺の土地を担保に資金調達した関連で、こういう抵当証券が出回ることになったんです」

あじさい寺の本山は、同じ鎌倉にある建長寺である。住職は、なぜ、本山に無断で不動産を担保に入れるようなことをしたのか。理由は、個人的なカネの工面だった。かつて宝くじで一千万円が当たったその住職は、以後、宝くじマニアになってしまったというのだ。それも半端なものではない。巨額のカネを宝くじに注ぎこみつづけたのである。

そんなことをすれば、いずれ資金に困ることは目に見えている。住職は、ついに金融業者から借金をした。寺所有の不動産は、その時に担保に供されたものだった。それを抵当証券化したのが、和興抵当証券という業者だった。

「和興は、住職が借金した金融業者に融資していたんです。その関係で抵当権を設定し、抵当証券発行のための担保不動産にしたというわけです」

危惧は的中した。無断で担保に入れたのだから、宗教法人法に定められた手続きを取っているはずがない。寺サイドが担保抹消すれば、投資家が購入した「モーゲージ証券」は文字通りただの紙切れになる。調査によると、和興抵当証券は、あじさい寺の土地に十二億円の抵当権を設定して、抵当証券を発売していた。

これは、ただならぬ事件に発展するに違いない。そう思ったA氏は、調査が続くなか、次の一手を練りはじめた。極力、被害を少なくするための策、それはマスコミの力を活用することだった。

「知り合いの記者に連絡して、調査内容の一部始終を教えたんです。そして、早く悪質な抵当証券業者に気をつけるようなキャンペーンを張るように言ったんですよ」

昭和六十一年十一月五日、毎日新聞とNHKがトップをきってこの「あじさい寺事件」を報じた。毎日新聞の記事は社会面トップだった。そして、他紙も夕刊では一斉に事件の記事を掲載した。こうして、あじ

さい寺をめぐる抵当証券事件は、一見なんの変哲もないように見える一枚の地下鉄の車内広告をきっかけに明るみに出たのである。

以後、新聞記事を追ってみよう。

十一月五日、報道を見て驚いた購入者が解約のために関係抵当証券会社に押しかける。あじさい寺は、抵当証券抹消手続きを完了。問題の抵当証券は宙に浮く。

十一月六日、和興抵当証券は解約に応じず、別の抵当証券を顧客に渡す。

十一月十二日、東京地裁は購入客から出されていた和興抵当証券の破産申立てにとりもなう資産の保全処分を決定。

## ポスト豊田商事

この「あじさい寺事件」は、名刹が登場すること、ひととき世の話題を呼んだが、当時、抵当証券をめぐる悪徳商法事件は矢継ぎ早に起きていた。現に、A氏がそもそも抵当証券を危険だと思い、悪徳商法の広



告を見落とさなかったのには、じつはもう

ひとつ重要な伏線があった。それは、前任の地方勤務の折りに経験した出来事だった。

「その地方に、ある時、あの豊田商事が進出してきたんですよ。もちろん、同社のメインビジネスである金の先物取引で被害者が出たことは言うまでもありませんが、それを調査している過程で、同社の関連企業である銀河計画の約款に抵当証券があったことが妙に記憶に残りましてね。あんな悪徳業者が考えることですから、抵当証券で何かしでかすつもりだったのでは、と思っていたんですよ」

実際、豊田商事の流れでは、その後、抵当証券を使った悪徳商法が登場した。それが、「あじさい寺事件」の和興抵当証券とも微妙に結びついてくるのである。A氏が根回したキャンペーン報道以後、抵当証券購入者の解約申込みが殺到した和興サイドでは、別の抵当証券との差替え案を持ちだしたことはすでに記した。じつは、その差替え用の抵当証券が、豊田商事の残党によ

るペーパー商法によるものだったのである。

具体的には、日本相互リース(旧三和信託)という企業が悪徳商法で集めた四十億円をレプコジャパンという企業に投資。さらにそのレプコが購入した岡山県内の埋立地を担保に抵当証券を発行したのが抵当証券会社、丸和モーゲージ(旧ナショナル抵当証券)。和興はその抵当証券を差替え用にしていたのだが、日本相互リースも、レプコも、丸和もすべて豊田商事の残党の会社なのだった。

そんな連中が仕掛けた抵当証券がまともな商品であるわけがない。実際、当時すでにレプコは東京地裁から財産保全命令を受け、抵当権の執行は不可能となっていた。つまり、この抵当証券さえもただの紙切れにすぎなかったのだ。しかも、この抵当証券に関しては、担保の土地の鑑定で不動産鑑定士が水増し評価するというオマケまでついていた。何から何までデタラメなのである。

要するに、当時、抵当証券の周辺では和

興のようなアブナイ連中が群がっていた。A氏の地方勤務時代でも、豊田商事のほか日証抵当証券といういかがわしい業者が県内に現れる。

「その時は、事件にまで発展しなかったものの、ある男性顧客が退職金一千万円で日証の抵当証券を購入。そこに着目した県警が日証を内偵し、それに気がついた日証が顧客に一千万円返還したという出来事がありました」

もちろん、この一件も、A氏が以後抵当証券に興味をもつきっかけになっていた。そして、A氏は六十一年、再び日証にめぐりあう。同社は、抵当証券がないにもかかわらず、あたかもそれをもっているかのようにして、何の根拠もないモーゲージ証書のカラ売りを行ない、摘発されたのだ。

当時、こうした抵当証券のカラ売りや水増しで額面金額の二―三倍ものモーゲージ証書を販売する二重売りが横行した。それにかかわった悪徳業者は、信組財形、第一抵当、扶桑抵当証券、東洋抵当証券など皆、



金融機関、証券会社、大企業、企業グループを連想させるような名称ばかり。いずれも高利回りと派手な宣伝文句で客を欺いたのである。

## 盲目的利殖ブームのツケ

A氏は今、そうした当時の世相をこう回顧する。

「悪徳業者には気をつけるようにとキャン

## 前住職、寺の土地で借金2億

### “千金”狙い宝くじに注ぐ

関係者が証言

アジサイ寺で知られる吉野・後鳥羽の町（三つ）、明月院は神奈川横浜市中区山ノ内一八九の所有の宅地、山林約四万平方メートルが抵当に入り、それをもとに東京都内の業者が抵当証券を発行していることが四日、明らかになった。前住職が町の金融業者から抵当の金を借り、一億千金を手にして宝くじに注ぎ込んだのが事の発端。俗世にうずくまらんがら町の教区にのぞきこんで、前住職のこんな行状は特任・前住職事件に発展する可能性も出ている。

抵当権を設定しているのは、従業員十六人、民間信用月十五日、明月院が所有して、受け、一口四万円に付けた抵当証券の取扱いを始めた。明月院の本部や多数のアジサイが植えられている境内は、抵当に入っていないが、抵当権が設定されている宅地は、明月院が一般の個人住宅に貸出場所として貸しているもの。



## 太郎また

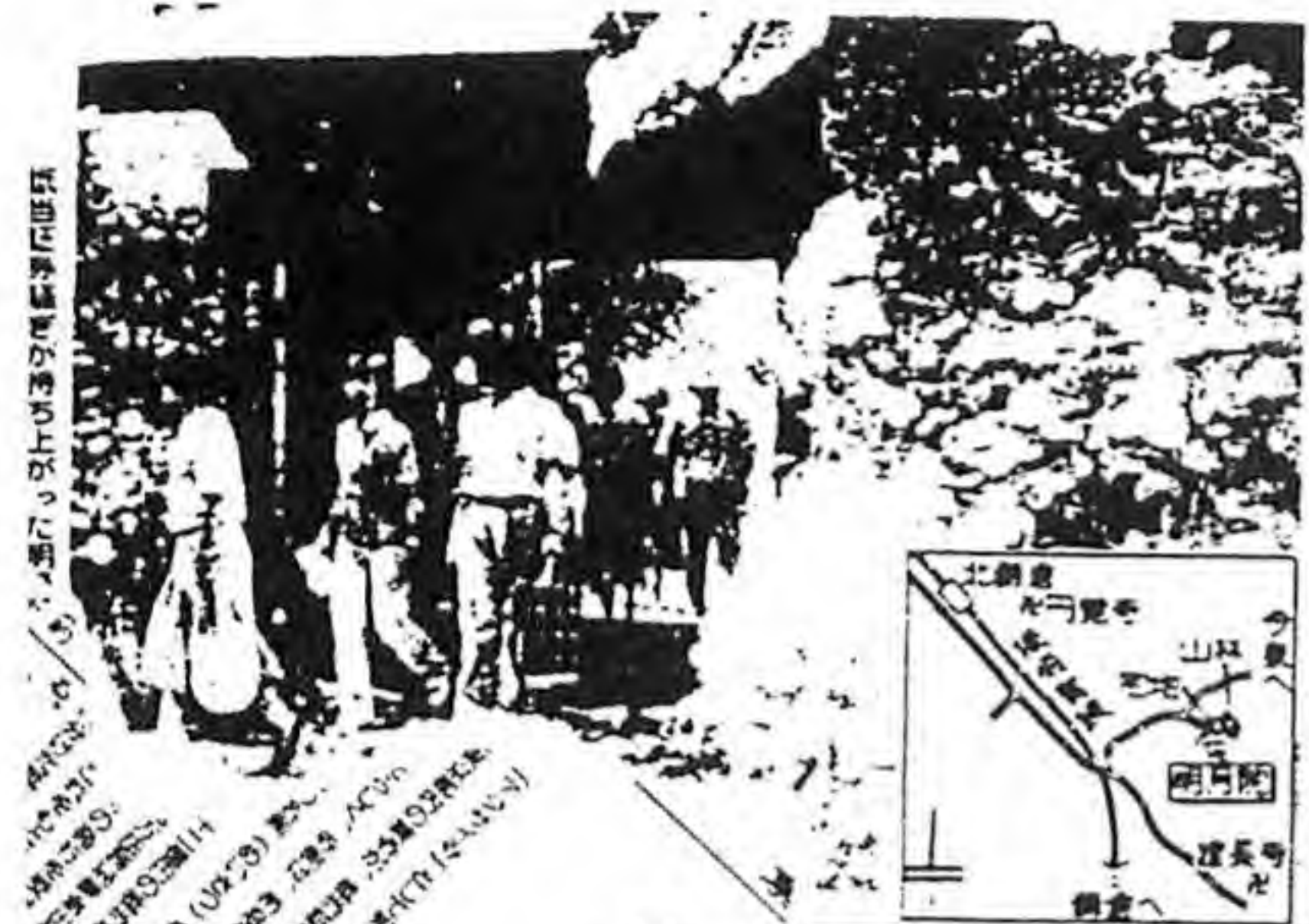
ペーを張ったんですけれども、抵当証券の人氣は根強く、せっかくのキャンペーンもかき消されてしまったというのが実情ですね。実際、マスコミ報道が頻繁に行なわれている最中でも、この手の抵当証券会社を訪れる客は絶えませんでした。これは、私自身がそんな会社の店頭でその光景を眺めたんですから、たしかな話です。子ども連れの主婦や、サラリーマンが、後日、紙くず同然になる抵当証券を求めて、ひっきりなしにやってきていましたよ。

今は抵当証券の取扱いについては、大蔵省が監督し、抵当証券業界のきちんとした協会もできて、悪徳業者による被害は発生しなくなりました。しかし、当時はそうではなかった。任意団体にはすぎなかったけれども、当時もふたつの協会があったんです。ところが『あじさい寺事件』に登場したような業者は、いずれの協会にも属さないアウトサイダーだった。今とは違って協会に属さなくても構わなかったんです。

そんなわけで、『あじさい寺事件』以後も

# 抵当証券入山を許す

## 鎌倉の“アジサイ寺”・明月院



明月院は、鎌倉市山ノ内一八九の所有の宅地、山林約四万平方メートルが抵当に入り、それをもとに東京都内の業者が抵当証券を発行していることが四日、明らかになった。前住職が町の金融業者から抵当の金を借り、一億千金を手にして宝くじに注ぎ込んだのが事の発端。俗世にうずくまらんがら町の教区にのぞきこんで、前住職のこんな行状は特任・前住職事件に発展する可能性も出ている。



続きましたよ、同様のケースがね。

たとえば、街の金融業者が担保を取って個人的に融資したまでにはいいが、最終的に回収できず、さらに借りた本人が姿をくらましてしまったとします。すると、金融業者は素性が知れないような抵当証券会社に担保物件を売り払ってしまう。抵当証券会社はその担保によって抵当証券を発行して、これまた、素性のわからない販売会社に販売委託する。

一方、一度購入した人たちは、高利の抵当証券を手に入れて儲かったという気分になる。それで満期の際には、おカネを返してもらおうよりも、継続してほかの抵当証券に乗り換えようとする。とくに、当時は玉不足でしたから乗り換える対象が乏しく、そういった傾向が強かった。次第に質の悪い抵当証券に手を出すという動きへとエスカレートしていったんです。

埼玉北部の個人住宅で、住人は借金を背負って夜逃げ。その結果、荒れ放題になっていた自宅が、今説明したようなプロセス

によって抵当証券になったりね。

もちろん、そういった質の悪い抵当証券でも償還できれば構わないんです。しかし、往々にして、償還期に無事償還とはならなかった。そうなれば、売った行為は犯罪ですよ。しかし、これは悪徳とはわかっていても、犯罪と認定されるのは販売されてからずいぶんと時間がたってからという話になるんです。

だから、売れる時にジャンジャン売りさばいて、そのうちに、その抵当証券会社は解散して、業者はどこかへと逃げてしまう。そこで、購入者は債権者となって担保物件をなんとか処分しようと躍起になる。しかし、そんな物件は往々にして幾重にも抵当権が設定してある。権利関係が複雑で処分もままならないという結果になりがちでしたね。

あじさい寺の場合、不安になった購入者が問い合わせをしてきたというようなこともなかった。それも無理はないですよ。なにしろ購入者は、ほとんどがサラリーマ

ン。そのなかで、どれほどの人が不動産登記の閲覧方法などを知っていたでしょうか。登記所を訪れて、閲覧申請することすら知らないわけです。

要するに、銀行預金と同様の感覚で金利はいくらなどと信じて疑わなかったということでしょう。ましてや償還期に到達していた人はひとりもいませんでしたしね。

そんな人たちが抵当証券に殺到したのだから、そりや、被害も出る。結局、あじさい寺の場合にしても、やはり、盲目的すぎた。当時の利殖ブームに流された面はあるにせよ、名の知れ渡ったような抵当証券会社でさえ、なかなか証券を提供できなかったわけですよ。

それを考えれば、広告に記してあったような都合のいい話には、疑いを抱かなければ。そうではなかったところに、消費者としての問題があったのではないのでしょうか。私たちのように企業を専門に調べているような人間に限らず、一般の方々も広告をもっと冷めた目で眺めるべきですよ」



# 騙されて当たり前、 「ニ行広告」の林の向こうに フリーゾクの桃源郷が見える！

フリーゾクを知るには、夕刊紙の三行広告にしかず——フリーゾク評論の第一人者である筆者が、情報密度ピカの『内外タイムス』広告欄の二十年で読解く、フリーゾク三行広告、その欲望の黙示録！

岩永文夫（風俗評論家）

新聞の三行広告というと、どのようなことを思い浮かべるのであろうか。普段から見慣れているのであまり気にもとめず、その実、格別に注目したこともない、というところではあるまいか。

曰く——あの「運転手急募」とか「土工求む」とかいふ求人広告でしょ。「アキラ許す乞う連絡」なんてプライベートな通信文かな。沖縄に行く死亡広告がズラリ三行広告欄に並んでいますよ。エトセトラである。筆者が、そんな三行広告に興味をもった

のは、学生時代スパイ小説を読みあさっていた頃である。当時、すっかりかぶれていて、なぜか身のまわりにスパイの痕跡はなにかキヨロキヨロ探すクセがあった。そうしたなかで、どうしても気になったのが新聞の下段に出ているあの尋ね人の三行広告。「良子 すべて許す 父」もう心配いらない すぐ連絡せよ 清「篤志 準備整った TEL欲しい 兄」

複雑な事情があるのは察するが、連絡を取りたい相手の名字も書かず、連絡先もな

い不思議なメッセージ。いったい、このわかったようなわからないような通信文を、どこの誰が誰に向かって伝えようというのか。文面から推測してみると「良子」さんは家出か駆け落ちでもしたのか？ しかし、「良子」なんてありふれた名前なら、日本全国ゆくえ知れずの良子さんだってひとりやふたりとは限らないだろうし、だいいち、そんな切羽詰まったワケありの良子さんが、新聞、それも記事でもない広告文を読むヒマなんてないんじゃないか!? そうだとし



たら、むしろこれは、この日、この新聞の尋ね人の欄に、こんな広告が出ることを、あらかじめ知っているから成り立つメッセージではないのか。つまり、スパイ同士の暗号、連絡文では。——そんな想像をしながら、当時はとても三行広告に魅かれた。

この子どもっぽい思いは今でも変わらな。いまだに謎めいた広告を見る時、「きつと紙面の前と後ろの両方にスパイがいるのだ。たとえ東西の冷戦は終わっても世界にはいろんな国があり企業があるのだから、現在でも内密に連絡を取るべきことはたくさんあるはずだ」と、胸が躍らないでもない。だが、当時のそんな三行広告への興味がいつしか忙しさにかまけて消えてしまったのも事実である。三行広告にあらためて興味をもつようになったのは、風俗を専門のフィールドとしてもものを書くようになってからのこと。

風俗というかフーズク業の動向を、もつとも確実に、しかもいち早くつかむには、夕刊紙に載る三行広告にしかずなのである。

今どのようなフーズクが人気で人を求めているのか、果たしてもっとも新しいフーズク業は何なのか——そうした問いの答えが、夕刊紙の三行広告のなかにはビッシリと詰まっている。

本稿では、そんななかでもピカ一の夕刊紙『内外タイムス』のフーズク三行広告を追いつながら、スパイ小説の暗号解読ならぬ、ここ二十年ほどの日本のフーズクの移ろいを眺めてみたい。

## ホステタオーブン ス募集

寮食堂エベーター完備  
関西随一を誇る建物

琴  
トルコJ

## 新開店 トルコ嬢 ボーイさん 大募集

十二月一日オープン

琴  
トルコT

まずは、七二年十二月一日のフーズク広告欄である。一見してわかるのが、いわゆる「トルコ」の広告のオンパレード。「多忙につき」「新装開店」「新開店」「連日多忙」「多忙なうえに手不足です」という景気のよい文案で、響きも懐かしい「トルコ」の募

集広告が躍る。というのもこの年七二年は、日本のフーズク史上でも冠たるソープレランの黄金時代を迎えようとする時であった。引用した滋賀県の雄琴では、琵琶湖畔に突如ニョキニョキと出現したソープが絶頂を迎えていたのだ。

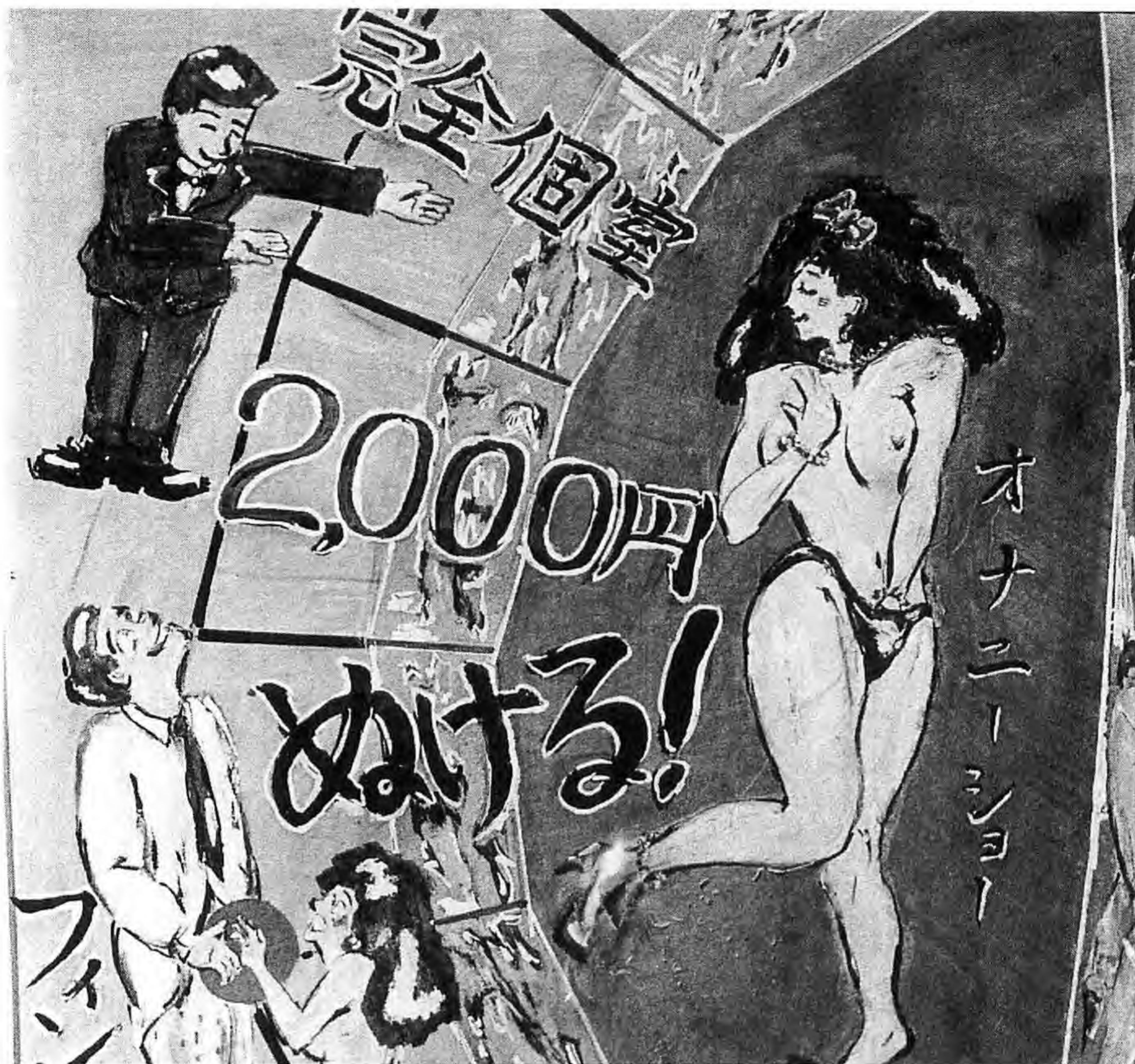
トルコ嬢だけでなく、責任者を求める広告まで目につくのがおもしろい。

## ママ・トルコ向数名

トルコ嬢経験者大歓迎 年齢不問20〜30万高級マンション有  
その他金銭的相談に必ず各種保険有 第一回面接十二月三日  
第二回面接十二月十日 面接会場東京赤坂ホテルニュー大谷  
勤務先下関、別府、博多随意

待遇のよさもさることながら、なんといっても面接会場がしっかりしているのが、ママという幹部募集ならではの。普通のこなら、当然、「面接はお店へどうぞ」だから。同日の別の紙面には、こんな募集広告もズラリと並んでいる。





## 芸妓

部屋衣装貸  
親身相談

野S  
中新橋

## 向島

部屋衣装貸  
親身相談

番U  
向島  
検筋

この頃は、まだじつに多くの芸者、芸妓の募集があり、むしろフーズクを中心といった感がある。極端に減りはじめたのは、今から五年ほど前から。そういえば赤坂から芸者のお姐さんがいなくなったのも五年ほど前のことだ。

続いて七四年十二月三十一日の紙面。

## 賀正

'75新春特別大興行 新春はH座が誇る立体ヌード、空中ゴンドラ、回転ステージを是非!♡強打!マナ板レズビアン♡淫欲!天狗白黒ショウ!A級メンバー総出演 乞御期待!

## 賀正

'75新春特別大興行 新春ヌードはA劇場から☆残酷白黒東西大競艶☆狂乱!天狗白黒板東西美女オールスター大競艶



**スード日本!**

クリスマス聖夜祭オール  
レズ30本 オールレズ性  
夜昇天 常に新しい企画  
と構成で人気抜群! 京  
都の穴場

**口劇場**

**レズの王城**

視覚度100%! 立体反射総  
鏡張!! 亀烈突撃のセックス  
大検診 クリトリス大興行  
玩弄突戯

**T劇場**

**殿方の楽園**

74年サヨナラ特別興行  
圧巻! 白黒NO1シヨ  
ウ お夕と龍之助 A級  
スードスター大挙来演

**H劇場**

まるで中国語のように漢字が並び、エク  
スクラメーションマークが連打されるのは、  
華やかなストリップの新春興行の広告であ  
る。いかにも新年を迎える劇場の広告が続  
くが、なかには年末の興行の広告文面その  
ままのところもある(もちろんクリトリス  
大興行とはクリスマスをかけてのこと)。  
ちやうどこの頃から、ストリップ業界で  
は、本番そして客がステージの上にのぼっ  
て踊り子とイタすマナ板ショーが中心にな  
っていった。

翌七五年となると、三年前あれほど一世

を風靡したソーブランドの広告が半減する。  
このあたりでソープは安定成長期に入った。  
それに代わって増えているのがSMクラブ  
の広告。十二月二十一日の三行広告をアト  
ランダムに拾ってみると、

**S M 情報**

Y(363)  
X X X X

**ビラまき**  
二時間二千元  
学生バイト 受三時から

N(633)  
X X X X

**歌手ギター流し**  
経及見通住可池袋

I(981)  
X X X X

もし貴方が女装したかったら?  
PM5~8時  
ゲイのクイン奴隷募集中(202)××××

“おさわりバー”改めピンサロ



七六年に入って俄然増えたのがピンクサ  
ロン、いわゆるピンサロの求人広告である。

それまでは“おさわりバー”などと呼ばれ  
ていたが、この年にわかに「飲めて遊べて  
(発射OK) 安くて」がウケるようになる。  
同年十二月一日の募集広告は、こんな具合。

**ホステスさん**

手取66万以上確実 トルコより実収入  
があります 18~33才位迄経験不問

口H  
西バレー  
袋キャ  
池キ

**連夜盛況中!!**

ホステス150名大募集  
小さな努力で高収入を!  
月収63万円以上 高額指名  
料+ヘルプ料本番料+歩合  
有 ☆新調ドレス無料進  
呈! ☆マンション貸与託  
児所有 ☆送迎バスでお送  
りします 日払い可◎その  
他ご相談に応じます

T  
ー  
バレー  
橋  
キャ  
キ  
船  
ク  
ピン

このピンサロ景気は翌七七年にも続いて  
いく。なお、なぜかピンサロの月収となる  
と六十万円台の細かいところ、六十三万円  
とか六十六万円という数字が一樣に並ぶか  
らおもしろい。



三年で300万稼ご  
う!!独立しよう!!

身を崩さず、染まらず、汚  
れず、真剣にまじめな考え  
でやる気OL素人大集合

●新開店のインテリア芸術の豪華さ、七  
年間王者を誇る、地方一等店の信頼  
△完璧な待遇への確約 ※三年勤続者2  
00万円進呈及独立資金援助有※  
●中間退職金月二万円計算で支給  
●寮1人1部屋制電家具全完備  
へ必要以外の派手な生活禁止 秘密厳守  
静かで美しい城下町 上野市は人情豊か  
な芭蕉のふるさとです。

こちらは、三重県は上野市のグラントキ  
ヤバレーの広告である。これだけ詳細に書  
かれると思わず心がグラついてしまう!?  
それにしても在京の夕刊紙には、日本全国  
の募集広告や宣伝が載っている。それだけ  
フーズクの世界では、女も男もさらには客  
までもが、全国を彷徨っているといえる。  
ちなみに、この年七七年のソープの募集  
広告に、

さわやかに熟れています  
コンパニオン募集

崎内A  
川堀之

というのがあある。従来、七四年頃までは  
ストレートに「トルコ嬢」と表現する場合  
が多かったソープ嬢のことを、七五年から  
七七年頃には「ホステス」というようにな  
り、それが、ここにきて「コンパニオン」。  
このソープ嬢のコンパニオンという呼び名  
は以降定着し、現在では大方がこの名前で  
ある。もちろん、なかにはこんなユニーク  
な、

爆発的に連日盛況  
女子生徒募集

浜屋  
横子  
崎・寺  
川トルコ

などというのもないではないが。

七九年十二月一日の紙面からおもしろい  
広告を選ぶと、

健康コンサルタント  
何でも可

B

デート交際

奥様・未亡人・OL

S

男女会員募集中 11時〜夜8時迄

交際結婚

夫婦交際や健康相談  
と紹介美人令嬢多  
合し誠実な方を求 見  
パーティ有

交U  
社ブ  
高級  
クラ

語でOK!!

セクシーな金髪娘との文通 交  
際クラブ 案内書は二千円同封  
で左記へどうぞ J P M O B N O X  
2011... W G E R M A N Y

スケベに国境はない。それに三行広告と  
なると「健康」もスケベ商品となる。もと  
もとフーズクでは、健康もスケベ含みの  
だ。ほらフアッションマッサージのことを  
フアッションヘルス、もつと簡単にヘルス  
(健康)という例があるでしょう。

喋りだす三行広告



オイルスキンマッサージ

ストレス解消にぜひどうぞ 若い美女が  
貴男をお待ちします 受昼12〜夜12時

谷 浜



## 洗淨付オイルマッサージ

(パウダーマッサージも受付)  
男性のストレスにぜひどうぞ

鴨 巢 H

八〇年になって登場してきたのが、この  
オイルマッサージの広告と、こんな

## 会員制 エレガンスルーム

いま最も洗練され、よりプラ  
イバシー(完全個室)が守ら  
れるクラブです。場所柄にふ  
さわしく選りすぐった女子大  
生、OLがたくさん。ドリン  
ク飲みながら……  
◎入会金(初回のみ) 一万円  
◎エレガンスプレイ 一万円  
昼12時〜夜11時(日・祭休)  
日比谷線六本木駅5分

個室を使ったマンションヘルス(マン  
ヘル)の広告。ちよいと洒落たニューフーズク  
の登場はたいていの場合が、六本木、青山  
のマンションからと相場が決まっている。  
そんな広告には、ほとんどの場合、女子大  
生や美人OLの文字が躍っている。

八一年の広告には三行どころではない長  
文の広告がさかんに出てくる。典型的なも  
のを二件ほど。

## 続・AとBの場合

①「イヤ〜君に教えてもらっ  
た例の「C」実に良かった!  
ムチムチプリンの女子大生な  
んてトンとご無沙汰だったか  
らネ」②「だろう!! で、何  
て娘がついた?」③「ヒロミ  
と云ってね、初々しい20位の  
スリムな娘だったなあ……」  
④「俺の時は確かグラマータ  
イプだった。シャワーを浴び  
てベッドイン……アソコに触  
るとグッシヨリ眼が潤んで妙  
に色っぽかったなあ……」⑤  
「僕の時はベッドインするや  
もうブルブル震えちゃって、  
アソコにタツチすると可愛い  
声で啜り泣いていた。全く最  
高だったよ!! 又、今日も行  
ってみるかな……? 電話番  
号は確か3641××××だ  
ったね」

こうなるとどうも喋りだす三行広告であ  
る。このクラブのオーナーはどこかの大学  
の文学部でも出たのであろうか? 一方、  
こちらは女子大生ブームで、

## 女子大生専門

私たちは学生ですから△夜の仕  
事はできません!!○夜は遊びた  
い……○夜は眠りたい……  
50名の女子アルバイト学生から  
の「夜の仕事ボイコット宣言」に  
は、経営者の私も頭が痛い!! 朝  
10時〜夕方6時迄 ☆年中無休  
☆豪華個室有 ☆プレイ代……  
一万円 ☆50名の写真の中から  
選んで下さい

新 大 久 保 A

なにやらストライキでも起こしそうなわ  
がまま女子大生ばかりの店と思いきや、次  
のページの募集欄には、こんな同店名、同  
電話番号の広告が……。

## 一日十万円欲しい!!

大きな店で大きく稼ぐ!! 18才〜28才迄、一日8人保証  
経験者は特に優遇します ☆コンパニオン大募集「全額  
日払 自由出勤」未経験者も大歓迎します

新 大 久 保 A

どうやら二十八歳ぐらいの経験者の女性  
も優遇されて在籍できようようだ。そのうえ  
営業時間も夕方六時どころか、しつかり深  
夜十二時までやっている!!

このほか、八一年といえばニューフーズ  
ク花盛りの年だった。この年の前年、京都



に登場したノーパン喫茶は、怒濤のような勢いで全国を席卷しきった。夕刊紙を見ると、当時、ブームとなったノーパン喫茶の求人広告は、メジャー化しすぎたゆえか、さほど見当たらない。一方、同じく八〇年に札幌に出現したのがマントルである。マシヨントルコの略称だが、こちらのほうは、ホテル（ホテルを利用したトルコ）ともかなり多めに広告が並んでいる。

## 貴男とデート

ひまり

## 楽しい愛を

松坂とも子

## 働き盛りの男性

〈昼下りの安らぎを M〉

## 美人とデート

泉

## 愛のふれあい

小柳夕子

## 入会金無料

南

## 大人の交際!! 低料金

秋葉

## 二人でお酒を

PM2時  
すな

## あなたと私

吉田まり子

あまりにもシンプルで、なにやらよくわからないこのメッセージがマントル、ホテル系の広告文案の特徴である。これらの文案のあとには連絡先となる電話番号があるのだが、内容はあくまで想像力豊かに膨らませるしかなかった。

ちなみに店名の女性の名で、よく見るとなにやら聞いたような聞かないような名前が付いている。この傾向は、その後AV女優の名前に続いていく。松友伊代だとか森尾ひとみだとか、有名タレントに似たような名前がずいぶんと出た。

三行広告の新展開と同時に、マントル、ホテル系のフーズク業種には、新たに機動力をもったものも出現した。

### 東京23区内

マシヨン ホテル等へスピード出張 自動車電話受付にてOL女子大生が貴男の指定場所へ伺います。昼2時～夜12時  
自動車電話のJ 030・31・×××× ☆必ず030を回して

しかし、まだ少なかったとはいえ、自動車電話の使用方法まで書いてあるとは親切な広告である。

### 新風営法前夜の輝き



親切といえは翌八二年十二月一日の広告に曰く、

### 男女交際経営

これ程儲かる商売は他にない。貴殿は絶対安全、有利。(大手企業も社用として設置) 法律、弁護他、その道の裏の裏、親切指導。絶対秘密厳守で当方一切代行。全国網羅。尚、海外にも支局が設置有。必ず利益多大。素人可。T

こうなるとやる気さえあればアナタもフ



ーゾク業が簡単にできる!!というわけか?  
 八二年の特徴は、デート喫茶の出現だっ  
 た。喫茶店のような店内で女の子を選んで  
 外に連れだすというシステムのフーゾク。  
 ホテルで発射できます、が売り文句だった。

<b>デート喫茶</b>
20才前後の素人女性 が貴男の御来店をお まちしています。 リンクオール2千円
12時～迄 23時
銀座 H

そしてノーパン喫茶が、アツという間に  
 消滅していったのも八二年。こんな広告も  
 出現している。

<b>ヌード</b>
(ビキニスタイル) 素人歓迎 経験大歓迎! 時給4千円以上
オニナ

ノーパン喫茶嬢を諸手を挙げて勧誘する  
 この店に、どのくらいのコが流れたかは定  
 かでないが、ノーパン出身のイブちゃんが  
 人気になったのは翌年のことである。八三  
 年には、ストリップ界にも美加マドカとい  
 うスターが誕生した。

東京独占公演!  
 話題のスーパースター絶賛出演! 劇撮  
 美加マドカ ポラロイドタッチシヨウ  
 レコード発売決定! 11PM(12/26)  
 タモリ・クラブ(元日) 出演も決定!!  
 今、最高にのつてる女……マドカを見ら  
 れるのは都内で当館だけです。

そしてこの年のもうひとつの目玉が愛人  
 バンクである。ところが、夕刊紙の三行広  
 告には恋人バンクの言葉はあるが、"夕ぐれ  
 族"で有名になった愛人バンクという文字  
 は見当たらない。さらに翌八四年には、も  
 う恋人バンクの文字すらない。言わずと知  
 れた当局による取締りの影響……。

<b>恋人バンク</b>	谷 A
<b>男性会員急募</b>	渋谷
<b>大衆バンク</b>	T
<b>男性会員募集お気軽に</b>	

当時の広告欄をあらためて見ると、この  
 八三年もフーゾク豊作の年だった。バンク  
 ブームと同時にスワップパーティーもあれば  
 ニューハーフもいる。そしてマジックミラ  
 ー越しのフーゾクギャルも登場した。

<b>スワップ パーティー</b>
♡自由奔放 単独男女歓迎 初心者も安心
♡ A

ミンクのコートを着たニュー ハーフとデートしませんか!!
会P 級制 高員

<b>口内 発射</b>
ポッキリ1万円
A

<b>渋谷</b>
マジックミラーで女性を選べ ます。豪華ルーム使用(70分 ズバリ15000円)
B

<b>のぞき 部屋</b>
モデル嬢募集素人可 日払い有
S

八五年の新風営法施行前夜のフーゾクの  
 輝きとでもいえようか。その後、スワップパ  
 ーティーはビデオ鑑賞会、大人のパーティーと  
 なり、ニューハーフはマントルとして定着  
 マジックミラーはヘルスの定番となった。  
 それにしても主婦代行、家事代行、女性  
 の便利屋、家事&秘書、呼び名はさまざま



だったが、こんな便利なフーズクが登場したのもこの頃だ。

## 一日出張

単身赴任の方!! 独身の会  
方!! 選べます ☆5時間  
(夜3時間)3万円 ☆上品  
な女性がひとときのお相手  
を新婚気分で ☆求む女性 みど

炊事、洗濯、掃除をお願いすればすべて片づけてくれて、そのうえで一発。だから主婦代行。それにしてもひと言「選べます」が効いている。やはりいくら便利でも相性ってものがある。

ホテマンドのヘンシン



八四年はホテルの広告にバリエーションが出てきた年だった。遊びに対する嗜好が多様化したともいうべきか。

## 未亡人

けいこ

## 鶯谷Dカップ

LL嬢

## 町糸錦

パイズリOK  
デカパイ

パイ  
オッ CLUB

## 外人娘タレント

2万5千円ポツキリ

## 熟女

満足の  
2時間を!

心

## 北海道美人

谷娘  
澁どさん

要するに、相手の女性が未亡人であったり、熟女であったり、太っていたり、外人であつたり、北海道の子だけであつたり。なかでも熟女専門の店を「フケ専」、太めの子ばかりの店を「デブ専」というようになっていたのがこの頃。

新風営法が施行(八五年二月十三日)された八五年は、フーズク業がさまざまな規制にさらされる一年となった。しかし同年十二

月の夕刊紙のフーズク広告は、全然減っていない!! そんなことで意気消沈するようなフーズク業界ではない。ただ、前年にトルコの留学生によってクレームがついたため「トルコ」の呼称は一切ストップ。「トルコ」は完全にソーブランドへと名前だけが変わった。この年に目立ってきたのはテレクラの広告である。

会員制

## テレフォンクラブ

これが噂のニヤンニヤンコール♡見知らぬ女性からのラブコール!!♡ 女子大生・OL・主婦の間で今大流行! 男性会員募集受付中 身元の確かな人に限ります。

メンズテレフォン  
クラブM

翌八六年になるとさらにテレクラ広告は急増する。同時にヘルス広告も増えてくる。逆に芸者・芸妓の募集は激減。ホテマンドと呼ばれていたホテル・マントル・デイトクラブの広告に至っては、まったく姿を消すことになる。もちろん、新風営法の影響によるわけだが、といってこの業種が死



に絶えたのではない。マッサージ、SMクラブへと職名を変えて生き残っている。

### 鶯谷

リフレッシュマッサージ！  
♡20才〜30才の  
優しい女性

11時〜  
受朝H

## S M プレイ

むち、ろうそく、浣腸バイブ、その他S3万、M2万  
若く可愛い娘多  
5時〜10時 六本木A

どうして、ごく普通のマッサージやSMで優しくてかわいい娘が必要なのか。そんな理由を考えただけでも、これらの店がホテマンドのヘンシンした世を忍ぶ仮の姿であつたことは察せられよう。

### イメクラ誕生譚



八七年の目ぼしい動きは、ヘルスの広告もソープの広告も大きくなる点であろう。それまで三行広告から始まったものが一段広告になり、さらに三段広告になってくる。それと同時に募集広告と宣伝広告が一体化する。なかには、お店の女のコの顔写真を

載せて料金を書いて、さらにその横にコンパニオン募集と書いてある。

また、この頃からレトロなフーズクと目されていた「チョンの間」が全国各地の旧赤線で復活してきた。店先に小料理、スナックと看板を掲げた間口一間ほどの小さな店構え。二階に通されると、そこは四畳半程度のスペースに座布団が数枚ないしはベビー布団が敷いてあつて、その上でイタすというシステム。だいたいが三十分一本勝負で一万円というのが全国区的な相場である。当然、チョンの間の女の子の募集広告が目につくようになる。

浜町  
金  
横黄

## 女性急募

年30才迄

可付K  
住食理  
通3小

西川口

## 女性急募!!

払有A  
日証ン  
額保サ

そしてこの年の三行広告欄に、初めてイメクラの広告が出る。ただし、その時点ではイメクラを認じてはいなかった。

## 魅惑のSMクラブ!! 高田馬場にOPEN SプレイMプレイ

内何御応  
イ、もにす  
レはで談ま  
普容ん相じ

B

これが翌年になると同じ店の広告でも、

夜這い、眠れる美女 イメージS  
M! しるびこみぬがしてさわれる

カード  
可B

となつて大爆発。連日、これだけの広告文で客はワンサカ集まつてきた。イメージクラブ改めイメクラ誕生譚である。

九〇年代に入るとフーズクの話はダイヤルQ2。九〇年十二月一日の紙面には、

貴方を悩殺  
するQ2テ  
レフォン

青春ピクピ  
クダイヤル

0990  
X X X X

素人ギャルのセクシーテレフォン提供C

Q2逆さ

女性が生の

テレクラ

声で出ます

F企画

## テレフォンレディ

可50万  
電話だけ  
の仕事E

と続く。最後のテレフォンレディとは、よく考えたもの。ようはQ2ラインに電話





## アルバイトの女の子募集

顔、スタイル、マナー、性格  
どれをとってもNO1です。  
ビックリするほどのいい女の  
娘を御案内致します。C  
いろいろコスチュームプレイ  
有り

七〇年代から九〇年代にかけての三行広  
告それもフーズク広告を駆け足で見してきた。  
八九年つまり平成元年ともなると三行広告  
面は、ほぼ現在と同じ職種が並ぶ。そしてホ  
テマデが、うまく表面上は刈り取られるか  
たちで新風営法の時代が徹底したようである。  
今手元にある夕刊紙。『内外タイムス』の九  
四年十一月二日号と八日号を手掛かりとして、  
現在もつとも新しいものを調べてみよう。

フーズクの桃源郷



をかけてくる男性客の電話のお相手。これ  
が月に五十万円にもなるアルバイトとは、  
知らぬは男性客ばかりなり!? このテレフ  
オンレディの求人広告は、ともするとQ2  
の宣伝よりも多かつたりする。



# 未経験の アルバイト ギャルのみ 自信をもって、 御紹介出来ます

若さ、顔、スタイル、  
全てがハイレベル  
約束の時間、いっぱい  
～い だから満足度  
120% (素人初め  
てのアルバイトのみ  
募集)

M

これは、いわゆるデートクラブの宣伝兼

求人の方を兼ねた広告だ。大きさも三行  
どころか十行広告とか十二行広告（そんな  
言葉があるかどうかはさておいて）と呼ば  
るもの。これが最近の傾向である。

## 自宅 出張

都内・都下・  
全域 お気軽  
にお電話を！

H

都内全 自宅・ホテル出張 神奈川・  
域郊外 千葉・埼玉・郊外遠距離もか  
出張 まいせん

030  
×××  
×××

これらは、出張OKのデートクラブであ  
る。たいていの料金が六十分で一万五千元  
くらいなのだが、交通費がプラスされる。  
ともすると移動中の時間も加算されるケー  
スもある。

ユニークな文案のものを探してみると、

## 秦の始皇帝のマラ弟子！ 超異次元エクスタシーの世界 を貴方に！！

30分 800円 24h システム  
000円 60分 16  
000円 案内 3・×××  
000円 K気功本舗

## 相合戦!! 出し合!! 音生 丸舐 本互

☆貴方も体力の限界に挑  
戦してみてね!! 室料込  
み追加なし ブス・ブタ  
追放店 全裸・生尺・キッ  
ス・秘アナル・バイブプレ  
イ その他有 R

こうなってくると、いったいどんな遊び  
なのかと期待に胸も膨らむ一方、ちよっぴ  
り不安でもある。しかし、フーズク遊びの  
おもしろさというのは、やはりたんに発射  
するだけの局面にあるのではなく、いつも  
ついてまわる、この「ヤバさ」「アヤシ気」  
なところにあるのである。騙されて当たり  
前、失望と失敗の挙げ句に、ようやくたど  
りつけるフーズクの桃源郷。なんとなく三  
行広告の林の向こうにちよいちよいと垣間  
見えそうな気もするそんな世界が、どうし

ても気になるものなのだ。  
最後にこんな広告も、つい最近出ていた  
ということ挙げておこう。

## ソーブランド サウナ譲ります

I市唯一の歓楽街（営業  
権付）J線港町・O町  
《価格》1億380万円  
△鉄骨・鉄筋3階建2棟  
△部屋10室 ※詳細はお電  
話下さい 受付9時～P  
M8時

(株) I 建設

今やソーブランドも売りに出る時代であ  
る。フーズク全般を見渡せば、けっして世  
間ほどの不景気ではない。しかし、かつて  
のソーブ全盛期に比べれば、その冷えこみ  
方はやはり厳しい。なかには売りにも出せ  
ない物件が吉原にはあるという。  
三行広告から拾ったフーズクの移ろい。  
なんだか、そのまま日本の社会を投影して  
いるようで興味は尽きない。やはり、これ  
人間の本性、欲望から送られてくる暗号な  
のかもしれない。



# クワイアントスキャンダルという

禁忌<sup>タブー</sup>

雑誌をめぐる企業と広告代理店による

「圧力」と「自主規制」

榊原克也（ジャーナリスト）

あれは何年前のことだったか。あるテレビ番組で中山千夏さんと筑紫哲也氏がおもしろいやりとりをしていた。

正確なやりとりまでは覚えていないが、たしか中山さんが「これまで圧力で記事を潰された経験はないのですか」と筑紫氏に質問すると、朝日新聞出身の筑紫氏が「私の経験ではありません」と答え、これに対し中山さんが「信じられない。それが本当なら幸せな人ですね」と疑わしげな顔をした——そんな内容だったように記憶してい

る。

当時、私はある雑誌の編集に携わっていたが、このやりとりを聞きながら「事実とすればさすがは天下の朝日。力があるんだな」と妙に感心したのを覚えている。

というのも雑誌の場合、しょっちゅう「その筋」から記事に圧力がかかり、記事の修正や、ひどい時には記事そのものを潰されるといったことが日常茶飯事だからだ。

「広告」という名の圧力

雑誌に携わっていれば、誰でも一度や二度は圧力で記事を握りつぶされるという苦い経験を味わっているはずである。

とくにスクイナル記事が売り物の週刊誌や月刊誌は、恒常的にこうした圧力に曝されているといっても過言ではない。

圧力をかけてくる相手はさまざまだが、なかでも強力なのが企業、もしくは企業の



意向を受けた大手広告代理店による圧力である。

企業が雑誌に出す広告は、出版社にとって重要な資金源だ。雑誌のなかには広告集めが目的ではないかと思えないようなものも少なくないし、大手総合出版社の経営のかなりの部分が企業広告に依存しているのはまぎれもない事実である。

これは出版社だけに限ったことではない。新聞社系の雑誌にもそのまま当てはまることで、掲載広告が少なく、雑誌の売上げ部数だけで勝負しなければならぬ雑誌は、非常に苦しい台所状態にあると考えてよい。逆にいえば、実売部数が少々少なくても広告が大量に入っておれば、なんとか雑誌経営は維持できるのである。

したがって、雑誌社にとって広告主の影響力は、だいたいのケースにおいて、抗いがたいほど大きく、強いものなのである。それはそうだろう。大企業ともなれば、

一出版社に数千万円程度の広告を出すことは朝飯前。出版社の経営者が「たった一度

の記事のために数千万円ものカネをみすみすドブに捨てるわけにいかない」と考えるのも、ある意味では自然なことである。

雑誌の内幕に詳しいメディア専門誌の編集者はこう言う。

「総合出版社の多くは数種類の雑誌を発行しています。男性誌の場合は、比較的広告依存は少なく、雑誌自体の売上げのウエイトが高いが、女性誌の場合は広告の依存度が高い。とくにファッション誌などのビジュアル雑誌にその傾向が強いです。だから女性週刊誌で企業スキャンダルを扱うなんてことはまずないし、また女性誌を抱える総合出版社だと、男性週刊誌も女性誌への広告が切られることを恐れ、なかなか企業物は扱いづらいんです」

このことからわかるように、巨額の広告費をもつ大企業は出版社にとってお得意様であり、これを批判するのは容易ではない。

また企業広告を仲介する広告代理店の発言力も絶大で、出版社はいうまでもなく新

聞、通信、テレビにまでその影響力をふるうことができる。なかでも年間総売上げが一兆一千二百億円を超える「ガリバー」企業電通は、マスメディア全体に支配力を及ぼしている。

ベストセラーにもなった『日本／権力構造の謎』（K・V・ウォルフレン著）に、こんなくだりがある。

「電通は報道媒体に強大な圧力をかけ、電通のクライアントの名声に傷がつくような出来事は、報道させないか、報道に手心を加えさせることもできる。一九五五年、森永乳業の砒素入りミルクについてのニュースを電通が統制したケースは有名である。

また、一九六四―五年には、大正製薬が製造した風邪薬を飲んでショック死した人びとについてのニュースを、電通が検閲し内容を变えさせた。共同通信社の記者は当時を回想してこう述べている。『風邪薬を飲んでショック死したというニュースが入ると、電通などから記事をボツにするように、あるいは大正製薬の名前を出さぬようにと圧



力がかかってきた。電話がかかってきたり、重役のひとりが飛んできたりというわけである』

また雑誌社への影響力についても、こう記されている。

『週刊誌は、電通の大きな顧客に悪影響を及ぼす可能性のある記事は載せないよう、ある程度自主規制する。通常、次号の内容は電通に知れているから、発売以前に圧力をかけられることもある。電通は、雑誌広告のスペースを大きくまとめて買い切るから、雑誌社から見れば定期収入の保証になり、独自に広告主を探す苦勞が省ける。このことから電通はさらに支配力を握ることになる』

筆者の知る限りでは、企業や代理店による出版社への圧力のかけ方はだいたい似たようなもので、一般的に次のように行なわれる。

まず雑誌の編集会議で企業のスキャンダルが取りあげられる。一線の編集者には気骨のある人物が少なくないから、ともかく

取材はスタートし、周辺取材が進められる。だが企業関係者などの当事者取材を開始した途端、その企業の広告を取り扱っている電通などの大手広告代理店の雑誌担当者から、雑誌社の広告局や広告担当役員らに取材中止の要請が行なわれる。

場合によっては出版社の会長や社長、普段は表に出てこないオーナーなどに、直接中止要請がなされることもある。

さっそく、広告担当役員は雑誌担当役員にその旨を伝え、今度は編集長や取材の担当デスクが呼ばれる。編集現場は最初抵抗するが、何時間かの折衝による編集部内の“ガス抜き”を図った後、結局役員の言うがままに記事の掲載を断念するというのが一般的なかたちだ。

またウォルフレン氏の指摘のように、出版社のなかには大企業への遠慮から、特定の企業に対する批判をハナから自主規制しているところもけっこうある。いやむしろ実際に圧力がかかるより、こうしたかたちでの自主規制のほうが多いのが実情である。

男性週刊誌のベテラン編集者が苦々しげに話す。

『週刊誌に政治物の記事が多いのは、端的にいつて広告と関係がないから。企業スキャンダルの記事が少ないのは、その逆の理由による。また週刊誌が企業スキャンダルを取りあげる時は、新聞などで表面化したあと、新聞の尻馬に乗って一緒になって叩くことが多い。一社だと圧力に耐えられないが、みんなで叩けば怖くないというわけだ』

別の週刊誌の記者もこう言う。

『批判できない企業というのは最初からある程度わかっている。雑誌に載っている広告主を見れば一目瞭然ですよ。最終的な編集権を握っているのは雑誌社の経営者なんだから、下々の記者が抵抗してもまったく意味がないのです。ストレスが溜まるだけだから、でももしない企業物は企画に上げないようになっています』

自主規制の対象は、やはり広告を大量に出稿している大企業ということになる。業



種でいえば化粧品、自動車、金融・証券、食品、航空会社などで、家電メーカーなどもなかなか批判しづらい。

「逆にいえば広告さえ入っていないければ、いくらでも叩けるわけです。ひどい話ですが、雑誌社の広告担当のなかには編集者に〇〇の会社は広告が入っていない。ちよつと叩いて広告を出させてくれないか」と平気な顔で言う者もいるぐらい。こうなるとブラックジャーナリズムとなんら変わりがない」(月刊誌編集者)

こんな声が広告担当者から出るのも、ブラックまがい”の広告の取り方に対して経営者側が罪の意識をあまりもっていないためである。

「言うまでもなく企業が雑誌に広告を出す目的のひとつは、自社のスキャンダルが記事になるのを押さえるため。当然、出版社側もアウンの呼吸で企業側の意図を了解しています。また企業がスキャンダルを押さえてもらった見返りに、その雑誌に広告を大量に出稿することよく行なわれている

こと。それが”取り屋”のような発言となつて時々顔を覗かせるということでしょう」(同前)

このほか、企業ではないが官僚批判も出版社にとっては厄介である。とくに官僚のなかの官僚といわれる大蔵官僚の批判は、ほとんどタブーに近いといつてよい。予算編成と国税庁を握っているからだ、もうひとつの背景としては巨額の広報予算をもつ、いわゆる「政府広報」の存在がある。要するに政府の広報予算を盾に圧力をかけてくるわけで、これによって記事が潰されるケースもある。

以上、広告と圧力の関係を概括的に描いてきたが、今度は具体的事例に基づいて、いかに出版社が広告主に弱いかをミクロ的に見てみよう。

#### ケース①『フォーカス』連載 「東京漂流」改竄事件

一九八一年の『フォーカス』十二月四日号の藤原新也氏の連載「東京漂流」が大幅

ヒト食えば、

鐘が鳴るなり法隆寺。

東京漂流 連載 6





カンストリーオイルド



その後、藤原氏は毎日芸術賞を受賞したが、その受賞の弁として『カメラ毎日』にこう書いている。

「目下、失業中であります。先日まで『フォーカス』という週刊誌で仕事をしていたが、ストレートにことを運びすぎたためにニッポン文化の禁忌に抵触したらしく、自発的に失職したのである」

禁忌つまりタブーに触れてしまったために辞めざるをえなくなったというわけである。いったい何があったのか。

に改竄された事件である。

その年創刊された『フォーカス』は、**「写真で時代を撃つ」**を謳い文句にした日本初

第七号から。そして藤原氏にとって六回目の連載となる第十三号を最後に打ち切られている。

のフォト&コラムマガジンとして、マスコミ界の注目を集めた。なかでも藤原氏の「東京漂流」は作家の椎名誠氏から激賞されるなど、同誌の目玉連載として好評を博していた。

「東京漂流」が初めて掲載されたのは創刊

第十三号には「ヒト食えば、鐘が鳴るなり法隆寺。」と題する「東京漂流」が掲載されたが、その内容は写真、文とも当初のものとは比べ、見る影もないほどズタズタに修正されており、藤原氏はそれに抗議して連載を下りたのである。

そもそも藤原氏は、この連載をアジアの  
中の日本人とは何かを見極めるための試み  
と位置づけていた。自分を含む日本人が、  
ほとんど「アジア人」ではなくなっていま  
ったとして、本来のアジアの人の目で東京  
を眺めるとどうなるのか、それを誌面の場  
で実験的に行なったのだった。

「ヒト食えば、鐘が鳴るなり法隆寺。」もそ  
うした藤原氏の実験的試みのひとつだった。



氏は書いている。

「日本の中世には、よく、犬がヒトを食べる絵が一つの自然風景として描かれているし、昔の坊さんは『白骨観』といって屍を何日も観想することによって悟りを得ようとしたこともある。今は、その白骨観をしようにも、日本にはどこにも正常な死というものが見えない仕組みになっているのである。」

「コマースヤルの環境の中では、人の死、

死臭、死の気配は完全に密封される。私はむしろ、このコマースヤルの環境というものが逆に行政によるこの種の非人間的な管理に影響を及ぼしているのではないかとすら思っている。

私は、かねてより、こういったコマースヤルの環境の中に、あの『ヒト食らう犬』を放してみるとどうなるかという、いくぶん過激な遊び心を持っていた。できれば本当のコマースヤルの中にどてりと人の屍を

置いてみたい衝動に駆られることがしばしばある。」

「ヒト食らう犬」とは、藤原氏がインドで撮影した作品で、野犬の群れが人間の死体を食べているシーンをとらえたもの。それまで未発表の作品で、この「犬」を藤原氏は当時のサントリーの広告「夢街道シルクロード」の中に「放った」のである。

藤原氏の作品は当初、サントリーのシルクロードキャンペーンの広告とまったく同じ構図になっていた。タイトルの文字、写真の割りつけもまったく同じ。写真の左下に「幻街道・シルクロード」と小さく書いたのもそっくりなら、左上にはサントリー・オールドならぬ「カントリーオールド」の瓶が浮かんでいる、といった具合。違うのは写真がシルクロードの写真でなく「ヒト食らう犬」で、キャッチコピーもそれに合わせたものだということだった。

また「ヒト食えば、鐘が鳴るなり法隆寺。」の当初の原稿には、こう記されていた。

「この犬はシルクロードの中に生きている

## 東京漂流

FOCUS2 連載 9

藤原新也

ヒト食えば、

鐘が鳴るなり法隆寺。

「フォーカス」連載時(1981.12.4号)の修正版





幻街道・シルクロード

ガンジス河は西インドの山、インド東部の東部、ヒマラヤ山脈からインド洋に流れて流れている。西遊記の三蔵法師はここを渡りて往來をした。人が人を食べるという土地で、人ははじめて語り得るのだから。

犬だから、シルクロードに返してやるのが当然のことなのである。そして、シルクロードといえば、今年ニッポンではなぜ知らぬが忽然と大NHK、大サントリーを筆頭に「偽シルクロード事件」なる行ないがほうぼうでもはやされたのである。」

そして氏は「大NHK」、「大サントリー」に対して次のような痛烈な批判を加える。「なぜこれが偽シルクロードかという、コマーシャルリズムの世界やニッポン社会が

ニンゲンの哀怒とか死とか狂気とか汚物とか異物とかを排除しているその仕方とまったく同様に、彼らが、のこのことシルクロードまで出かけていき、大金をかけて、それらの土地にこのニッポン文化的方法を無理にあてはめ、シルクロードなるものから、哀怒、死、狂気、宗教、汚物、異物の一切を骨抜きにし、中流意識の人々がお茶の間でレギュラーコーヒーなどを飲みながらセンチメンタルなシンセサイザーなどを流し

て、「夢街道」などといって楽しめる箱庭の見世物にしてしまったからである。こういうシルクロードはやはり偏向した「幻街道」であり蜃気楼なのである。」

そして次に起こる事態を予想するように、こう結んでいる。

「それにしてもこの雑誌もよくこんな企画を取り上げたものだ。このあとにどのようなはね返りがくるか興味を持って見つめていこうと思っている。」

はね返りはただちにきた。輪転機が止まり写真も原稿も大幅修正を求められる。氏の著書によると「今にして思えばその時、すでに私のその原稿は編集部の手越しに、ある一つの組織による裁量を必要とする問題にまで発展していた」という。

「私は電話による記事内容の修正のいくつかを飲んだ。瀬戸際に立たされた編集部の苦悩が受話器の向こうからひしひしと伝わってきたし、その程度の修正によって読者に伝えるべき私の記事内容が基本的にゆがめられるとは思わなかったからである。」



しかし、電話による記事内容修正は回を追うごとにエスカレートしていった。その時はじめて私は、その背後で何か大きな力が動いているな、という匂いを嗅いだ。」

結局、記事も写真も無残に修正される。

写真の「カントリーオールド」の瓶は消え、瓶の隣の「眠れぬ体にウイスキーを投げこむ。悪酔いの中で、人食う犬の夢を見る。」云々というコピーも消された。さらに原稿にあったサントリーという社名は影も形もなくなってしまったのである。

単行本『東京漂流』にはその時の藤原氏の無力感がこう記されている。

「不幸にして、私はF誌の連載を、その六回目において打ち切りざるを得なかった。別にとりたてて大袈裟な問題が起こったわけではない。こういうことは今の世の中の仕組みの中ではありがちなことだ。

一見、自由な世の中であるように見せかけながら、その裏面でいくつかの『禁忌』<sup>タブー</sup>は以前にも増して堅牢なものになりつつある、といえる。いまや、この社会の中では

性表現も事実上解放されているに等しい。

また、政治や大新聞や宗教団体に対する批判も、あたかもそれが別の禁忌<sup>タブー</sup>を重く背負わされたマスコミの、自らのカタルシスであるかのごとく、日々たれ流すこともできる。しかし、その一方で差別問題、天皇問題、コマースヤリズム批判等、世間の禁忌<sup>タブー</sup>条項はより肥大化し硬化し始めている。」

この事件について、新潮社の担当編集者は当時、改竄が新潮社側の自主規制であつたと述べているが、輪転機が一度止められたということは、逆にいえばいったん編集作業が完了していたことを意味するわけで、本当にたんなる自主規制だったかどうか疑問が残るところだ。

新潮社は出版社のなかでも広告からの独立の社風が強く、タブーにも果敢に取り組んできた。現在の週刊誌のスタイルをつくりあげたのは『週刊新潮』であり、写真誌という新しいジャンルを開拓したのも同社だった。

同社の編集幹部が言う。

「新潮社は営業と編集が独立しているというか、バラバラというか……。企業側はウチの営業が広告を取りに行くと、記事を書かなくなるのでは」と期待して出すんですが、『週刊新潮』あたりはお構いなしに記事を書く。それで間に入った営業が困ってしまう。で、営業も広告を自分から積極的に取りに行かず殿様商売をすることに。その点では商売はヘタ。いちばん広告の圧力を受けにくい出版社だというのは間違いではないでしょう」

この点についてはマスコミ関係者の間で異論を唱える向きは少ないだろう。新潮社が雑誌メディアの雄であることは間違いないのである。だが、そんな新潮社ですら、ときに大スポンサーの顔色を窺って、輪転機を止めるような醜態を曝さねばならないというところに、この問題の根深さが示されているといえよう。

藤原氏のいうように「自由な言論を持つべきマスコミそのものが、今や巨大なコマースヤリズム機構の爪牙<sup>そうが</sup>の下に置かれ始め



ている、という背景の中で、その小さな事  
近は起こった、ということを知るべき」な  
のである。

ケース②『週刊文春』食品会社A  
セクハラ事件仮名報道

この事件は民事裁判にもなった。一九九  
二年三月五日号の『週刊文春』が報じたも  
のだが、なぜか登場人物、企業名ともすべ  
て仮名扱いで、その背景を巡ってマスコミ  
界で憶測が流れた。

同誌をもとに事件を再現すると――。

「被告Aは、原告B子に対し、千二百万円  
の支払いを命ず」という判決が十八日、横  
浜地裁で下った。

社員旅行中、酒に酔った男性社員A(31)  
が、女性社員B子さんに「プロレスごっこ」  
を強要し、ケガを負わせ、退職に追い込ん  
だことに対する民事訴訟判決である」

そんな書き出しに始まる文春の記事は続  
けて、AがB子さんに、いかにひどいこと  
をしたかを詳しく報じている。

「大手食品会社の『C社』（本社・東京、社  
員三千名）は、各部ごとに希望者を募って  
毎年社員旅行を行っているが、AとB子さ  
んが所属する部は、その年、一泊二日の日  
程で、静岡県の伊東温泉に向かった（参加  
者三十五名）（中略）」

B子さんはまだ二十歳そこそこのおとな  
しい美人で、同僚の女性三人と部屋に入っ  
たのだが、その一時間後、問題のAが缶ビ  
ール五、六本を抱えて乱入してきたのだ。

Aはそのビールの他にも日本酒を猪口で  
二、三杯やった後、部屋にいた女性を相手  
に、ぶつかり合ったり、ころんだり、抱き  
合ったりと、「プロレスごっこ」を始めた」

B子さんは相手にせず旅行の会計の整理  
をしていたが、AはむりやりB子さんにプ  
ロレスの技をかける。

B子さんの腹部を右肩に乗せる形で、頭  
から落とす脳天逆落としという危険な技だ。  
B子さんは畳に頭をしたたかに打ちつけ、  
頭と首に強い衝撃を受けた。

「朦朧となりながらも危険を察知したB子

さんは、四つん這いになって部屋の中央に  
逃げたのだが、Aはさらに攻撃の手を緩め  
ない。B子さんを抱えて二度三度と回転し  
たうえ、布団の上に放り投げた。今度は頭  
部ばかりか、肩と背中も打ちつけられ、B  
子さんはうずくまってしまった。

「勝負あり」と思ったのか、Aは一人でそ  
のまま部屋を立ち去って行った」

いたずらどころか、これでは立派な暴  
行・傷害事件である。実際B子さんは、こ  
の時のことが原因で頸椎捻挫、頸髄不全麻  
痺の傷害を受け、入退院を繰り返すことにな  
るばかりか、鍼灸治療や漢方薬の投与を  
受けざるをえなくなったのだ。

B子さんは十以上の病院に通院。休職を  
余儀なくされた挙句、社の就業規則によつ  
て退職に追いこまれたというのだから、ず  
いぶんひどい話だ。

B子さんはその後も頭痛やイライラなど  
に悩まされるのだが、それに比べ、問題の  
Aのほうは、事件後も同じ部署に留まり、  
会社からのお咎めは一切なし。「故意ではな



かったから」というのだが釈然としない処置である。

B子さんはAと会社を訴えたが、会社の管理責任は問われず、Aの賠償だけで裁判は終わるのである。

文春記事はこう憤る。

「しかし、これではいかにもB子さんが不憫ではないか。まだ若く、独身の彼女にと

って事件から今日までの七年余りを千二百万円（請求額は約七千六百万円）で片づけてしまうとは……」

であれば、文春が被告側の名前を出さなかったことに疑問を感じてしまう。

この事件が裁判になっていること、またAの行動が社会常識の範囲を著しく逸脱していること、それにもかかわらず会社側が

Aを処分せずAの行為を容認していることなどを勘案すると、B子さん以外の関係者は実名報道してもよかったのではないか。

通常の裁判記事は、よほどプライバシーに抵触しない限り、被告と原告の名前は実名報道する。被告である会社側の法的責任が問われなかったからといって、名前を伏せなければならない理由はどこにもない。

## 社員旅行の悪ふざけで賠償1200万円 パワーボム 一流企業社員が同僚OLを脳天逆落し

被告Aは、原告B子に対し、千二百万円の支払いを命ず」という判決が十八日、横浜地裁で下った。

社員旅行中、酒に酔った男性

社員A（31）が、女性社員B子さんに「プロレスごっこ」を強要し、ケガを負わせ、退職に追い込んだことに対する民事訴訟判決である。

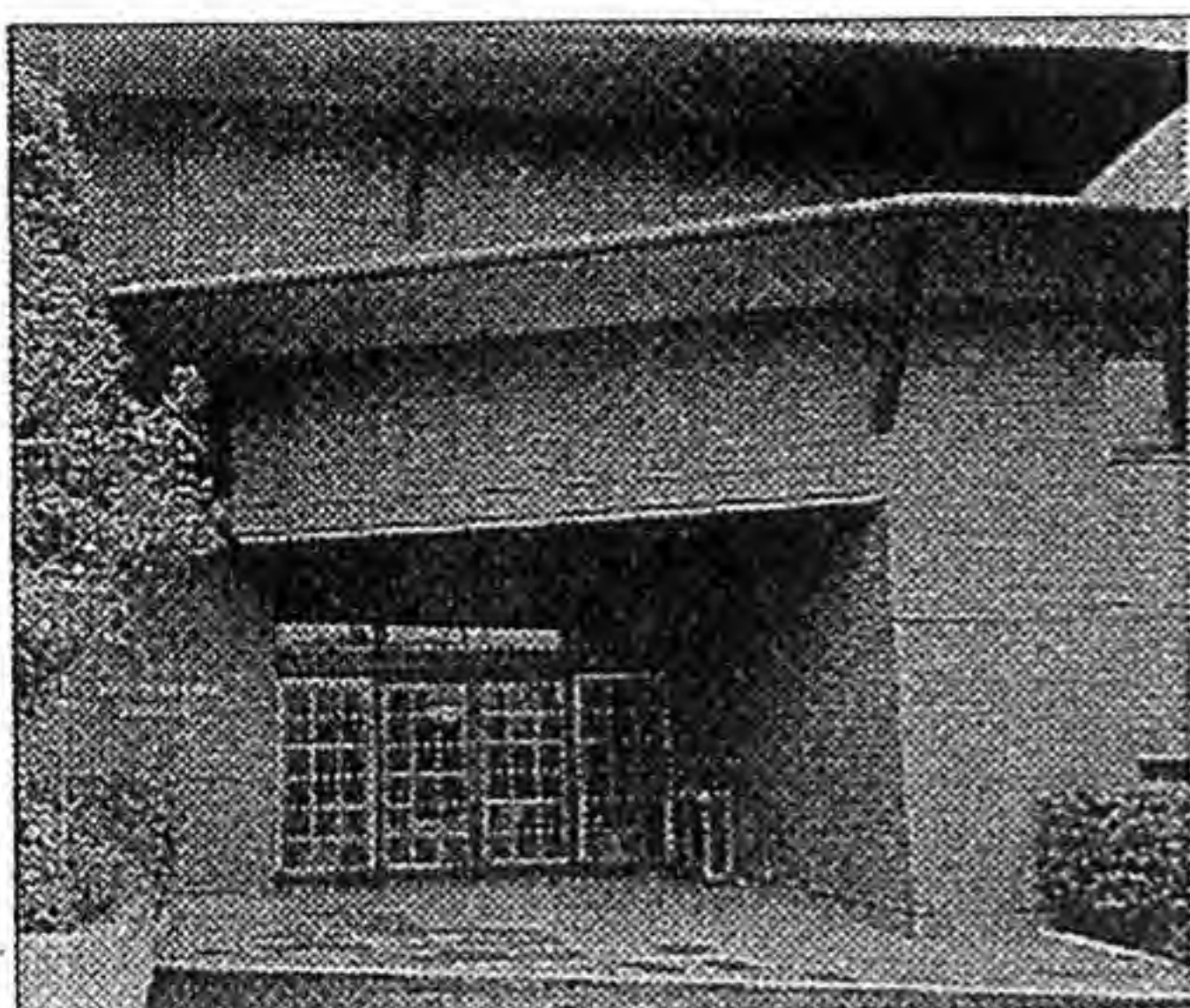
事件は昭和五十九年九月八日にさかのぼる。当時の模様を再現してみると……。

大手食品会社の「C社」（本社・東京、社員三千名）は、各部署ごとに希望者を募って毎年社員旅行を行っているが、AとB子さんが所属する部は、その年、一泊二日の日程で、静岡県の伊東温泉に向かった（参加者三十五名）。

特設リンクとなった伊東の研修センター

一行は、午後十時三十分で伊東市の中心にある宴会をした後、宿泊する会社の厚生施設「サウナ」に向かった。B子はこのサウナに女性三人が、その缶ビール五、六本を抱えてきたのだ。Aはそのビールの他にも日本酒を猪口で二、三杯やった後、部屋にいた女性を相手に、ぶつかり合ったり、ころんだり、抱え上げたりと、プロレスごっこを始めた。

ほこり  
は三十  
の上に  
大きな  
ショウ





なぜ文春は被告企業の名前を報じなかったのか。

事情を知る文春関係者はこう話す。

「あの会社はじつはヤクルトなんです。記事を書く段階で名前をどうするか、と編集部内で議論になったが、結局、名前を出すのはかわいそうだ」ということになって、自主規制で載せないことにしたと聞いている。本来なら実名報道してもおかしくなかったケースかもしれないが、余計な摩擦は避けようということでしょう」

『週刊文春』については、今年春にも、某カッラメーカーの幹部のスクヤンダル記事を巡って、一悶着あったという。幹部の愛人問題を取りあげたものだが、これに広告代理店などから圧力がかかり、車内吊り広告の原案にあった社名が消えたのだという。

ライバル関係にある新潮社関係者が言う。

「『週刊文春』は『週刊新潮』に比べると、やや企業に弱いと言えるでしょうね。花田編集長時代は企業に対して強気だったと言われていますが、広告主に対する気配りは

かなりやっていたと聞いていますよ」

それでも『週刊文春』は『週刊新潮』を除けば、他の週刊誌と比べ物にならないくらい、広告主に対し強い態度で臨むことができる雑誌である。他の出版社の内情は推して知るべしであろう。

#### ケース③『週刊A』科学技術庁高官 出勤拒否記事の掲載見送り未遂事件

これは一部ミニコミ誌で報道されて明るみに出た事件。一九八四年一月に原子力船むつの廃船問題をめぐり自民党の一部と当時の原子力局長が対立。局長が辞表を叩きつけ、抗議の出勤拒否をしたことを同誌が取材。ところが報道の段階になって広告代理店から圧力がかかり、いったんは記事が差し止めになりかかったという。

同誌が取材をした時点では、辞表は宙に浮いていたため、同庁幹部が広告代理店を通じて「微妙な段階であり記事にするのは待ってほしい」と頼みこんだとされる。このため同誌はその週の掲載を見送り、一時

はそのままお蔵入りするのではないかと見られたが、結局、辞表受理を契機に報道に踏み切ったという。

未遂に終わったのは幸いだったが、政府広報などを通じて、役所と広告代理店が深く結びついている事実を裏づける一件である。

同誌は企業スクヤンダルをほとんど報道せず、「広告に弱い」と出版界ではささやかれているが、この時は掲載が遅れたとはいえ、圧力を跳ね返して報道することができたわけだ。

#### ケース④『月刊B』元大本営参謀への 公開質問状の掲載見送り事件

これは一九八〇年代後半に起こった事件である。老舗の大手出版社の看板雑誌に載るはずだった記事が、突如掲載見送りになったという事件だ。

当時の事情を知る出版関係者は、その経緯を次のように語る。

「かつて企業参謀、国策参謀などとマスコ



ミからもてはやされていた元大本営参謀のS氏に関して、当時、さまざまな疑惑がさ

さやかれるようになっていました。ノンフィクション作家の保坂正康氏も、このS氏の疑惑を単行本などで指摘しています。そして、この問題ではほかにもソ連問題研究家だったN氏も深く取材していた。そしてこれをB誌に発表する予定だったが、なぜか見送りになったんです」

この関係者によると、B誌では原稿のゲラまで出ていたにもかかわらず、急遽掲載を断念したのだという。

S氏が政府関係の重要な役職にいたことから、政府広報から圧力がかったのではないかというのが当時の出版界の一致した見方であった。

事実、それを裏づける証言もあるのだが、それはさておき、結局この記事は日をおいて別の大手出版社の発行する月刊誌に掲載されることになる。

その記事によると、S氏は旧ソ連抑留当時、アクチブ（ソ連の協力者）として日本

人抑留者を密告、摘発していたなど、数々の疑惑があるとされる。

さらにS氏が戦後も防衛庁から機密情報入手し、それをソ連に流していた疑いもあるなどとも書かれており、そうとうに厳しい内容になっていた。

B誌が掲載を見送った背景には、こうした手厳しい内容が関係していたと見られる。以上の例でもわかるとおり、出版社にとって企業そして役所関係のスクランダルをどう報じるかは、経営に直結する問題だけに、きわめて頭の痛い問題なのである。

そしてまた、これもいまさうまでもないことだが、ここに紹介した事例は、あくまでも氷山の一角に過ぎず、マスコミ内部では類似の事件が日常茶飯事のように起こっているのである。

ただそれはなかなか表沙汰になることはない。こういう事件は、それ自体がタブー化し、闇から闇に葬り去られるのが常なのである。

だが出版関係者が、それを当たり前のよ

うに受け入れてしまつては「雑誌ジャーナリズム」の名が泣くというものだ。

臭いものに蓋では何も改善されないし、「広告と編集のもたれあい」関係は今後も改められることなく延々続くだろう。

フォーカス事件を振り返って藤原氏は次のように書いている。

「ただ私は、この私自身のアクシデントを無駄にしないためにもここで述べておきたいことがある。

それは私が先にコモーションリズム論の中で語ったように、その人間の生存に与える影響は政治と同じように大きなものがあるということだ。これは商業国家に住む我々全体の問題なのである。

現代文明の背負う問題はいたずらに禁忌化せず、コモーションリズム機構もマスコミ機構もそろそろ自由闊達な論議を許すだけの度量と決断を持つべきだということである。」（『東京漂流』）

まったくそのとおりだと思う。



# 「本当の私は エステティックの夢を見るか？」

戦前、男の太鼓腹は、文字通り「太っ腹」として理想体形だった。フクヨカな女性の顔は、生活水準の高さを連想させた。

デブチビ、短足、ブス、色黒、ハゲ、無毛・毛深、体臭、性格・能力……、  
現在、醜いと言われるコンプレックスは、  
いつ、どのように生まれ、今日に到ったのか？

広告に見る日本人のコンプレックス、その誕生と変遷

田中聡（フリーライター）

## 身体コンプレックス

### デブ

デブは醜い、と言われる。なぜか？

それは、鈍そうに見えるから。筋肉質の  
締まった肉体が優れた機械であるのに対し  
て、動きがのろく、機能的に劣ると想像さ

れがちだからだ。また、その肉の重さが、  
バレエダンサーのような天上的な軽やかさ  
とは対立する低級な印象を与えるからでも  
ある。

ただしこれは、身体をめぐる規範意識が  
ほぼ西欧化されてしまった現代の日本だか  
らこそその考え方である。戦前であれば、太

っていることにも価値は認められていた。  
いや、少なくとも男の場合なら、むしろ太  
っているほうがいいとさえ考えられていた。  
それは戦後の雑誌に登場するモデルのウエ  
ストがどんどん細くなっていった変化を過  
去へと遡ってみると、そのスタンダード・  
サイズがかつてはこんなに太かった、とい  
うような話ではない。太い腹にこそ価値が  
あったのである。

そのことは当時の広告を見れば一目瞭然。  
「この薬でこんなに太りました」と宣伝して



太った男と痩せた男の体格を比較している滋養強壯剤「人臍圓」や「五臍圓」の広告を見てみよう。太っている男は、でっぴりと、見るからに金持ち風な紳士である。一方、痩せた男のほうは、紳士風ないでたちにもかかわらず、どこかうらぶれた雰囲気、気を漂わせている。表情も冴えない。だが同様な広告でも「ソマトーゼ」のものになると、そのような特徴が見られない。現代ならこれを見たほとんどの人が「痩せてい

長くなるので詳細は省くが、当時は肉体的な腹の太さが、精神的な意味あいでの「腹ができていゝ」こと、つまり「太っ腹」であることと対応するものとして評価されていた。今も腹回りに肉がついてきたことを「貫禄がついてきた」と言ったりするが、それが皮肉でなく言われた時代だったのである。

[illegible]

**主 効**

● 身體之衰弱  
● 胃腸之不振  
● 消化之不良  
● 精神之不振  
● 睡眠之不安  
● 貧血之症  
● 婦人月經不調  
● 老人衰弱之症

● 補血  
● 補氣  
● 補力  
● 補神  
● 補精  
● 補髓  
● 補腦  
● 補腎

**王道の強壯養身**

るすくよつをたから



**大木五臓丸**

**身體の強健なる人は一生の幸福**

虚弱なる人は一生の不幸

「大木五臓丸」は、人生の幸福を決定する重要な要素である。この薬は、人間の身体を強健にし、精神を爽快にする。その結果、人生の幸福を得る。これは、人生の幸福を得るための唯一の方法である。

大木五臓丸  
大木會社  
大木會社支店

東京 大木會社  
大阪 大木會社  
京都 大木會社  
神戶 大木會社  
横濱 大木會社  
名古屋 大木會社  
福岡 大木會社  
仙台 大木會社  
札幌 大木會社  
旭川 大木會社  
釧路 大木會社  
網走 大木會社  
小樽 大木會社  
大館 大木會社  
秋田 大木會社  
山形 大木會社  
福島 大木會社  
茨城 大木會社  
栃木 大木會社  
群馬 大木會社  
埼玉 大木會社  
千葉 大木會社  
東京 大木會社  
大木會社

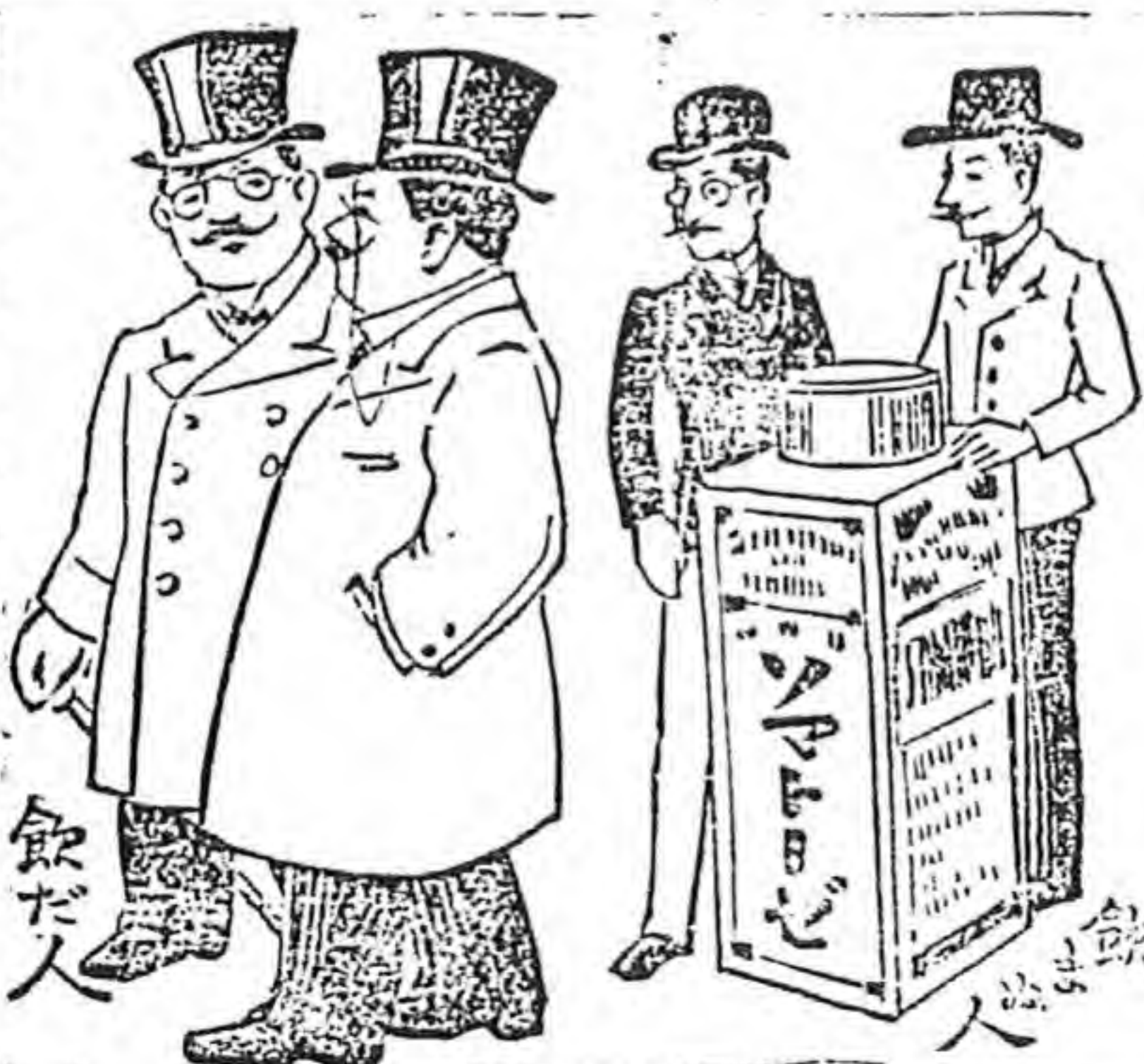
大木五臓丸  
大木會社  
大木會社支店

「強健なる人は一生の幸福」。憧れのデブ、「五臓  
圓」のチラシ広告

滋養強壯藥の広告に理想として掲げられた体格は、その時代の大衆が理想とした体型にはかならない。つまり近代にはその理想体型に、太った身体と筋肉質の身体との

獨逸國バイエル會社製

字



飲だ人

本品は悉く肉類の滋養分なるが故に最も卓効ある滋養品にして特効は食欲を増進せしめ血液を濃厚にして健康を伸暢せしめ骨格を強固にし體量を増加せしむるにあり

「ソマトーゼ」雑誌広告

254

キリ印 人 臟 圓 壯 劑

コレバク

こんなになん太りました

太る譯です、滋養強壯劑として類と眞  
似の出来ない、キリ印があるからです。

主効  
氣管支加害  
兒、胃腸病、  
便秘、頭痛、  
不順血病、  
貧血病、貧  
血、癆瘵病、  
脚氣、癩症、  
疲勞症、衰  
弱、發汗症  
によし

定價

六十分 三十錢  
金六十錢  
金一圓廿錢  
金二圓也  
金三圓也  
金五圓也  
金五圓也

本社顧問

醫學博士 丹波敬三先生  
醫學博士 松井甚四郎先生

東京……築地

キリ印 發賣元

生盛藥劑株式會社

デブは「太っ腹」の証拠。「人臍圖」の雑誌広告





筋肉隆々「プルオーゼ」の効能パンフレット

二種類があつたということになる。そして、痩せた身体は病人や虚弱者を意味していた。では女性の身体の場合はどうだろう。

その頃の婦人雑誌をめくれば、痩せ薬の広告がいくつも見つかる。当時もダイエットは女性の重要な関心事であつたらしい。もつともそこに描かれた図を見れば、問題とされる肥満の程度はかなり強烈である。むろんわかりやすく描いたためだろうが、これほど誇張された図であれば一般読者のコンプレックスを刺激する度合いも少なかっただろう。むろん日頃デブと呼ばれている人が見れば、心が痛んだだろうが。

また、顔についても、当時は頬を豊かにする「豊頬器」や「豊頬液」、また美容外科的な「豊頬術」なども盛んに広告されていた。

リウマチ、手足しびれ等の体質改善をする変質丸の雑誌広告

「頬のコケタ方に大福音！ たちまちフクヨカに」というコピーがついていた。そして、今の女性誌によくある顔を小さくする器具や整形手術の広告に「ポッチャリ顔がみるみるほっそり！」とあるのは、まるで逆だ。

当時は、頬のこけた顔は病氣や貧困、生活水準の高さや健康さのイメージが、豊かな頬にはあつたのである。

その頬の豊かさに価値がなくなったのは、

右よりやせる薬「艶美白色美容散」、ほどよくやせる「メーグル」、デブすてておかれぬ「中容丸」

欧米の映画の影響や洋装の一般化、そして生活水準が上昇したことに原因がある。今では太るのは油断のせいだ。それをコントロールできる人こそ、暮らしにゆとりのあ









ーションではないにしても、普通に暮らすには支障のあるはずもない体型の女性が、改造すべき例として誌上にさらされ、「ほらウチへ来ればこんなにモデルのようにキレイになれる、そうすれば人生も変わる」と訴える。雑誌のグラビアを飾るモデルはプロであり普通の人とは違うという、以前の常識はもう通用しない。実際、素人ばかりが誌面を飾っているのだから。

誰もがモデルのような身体であるべきであり、そのエステに通えば誰でもそうなりうるのだと、広告は告げている。悩んでい

る人を誘うだけの広告でなく、悩みと欲望をつくりだすものでもあるわけだ。もっとも女性誌の本文自体も、まるごと記事広告といってもいいくらい、プロポーションのいい痩せた身体への欲望を煽り、規格外の身体のコМПレックスを煽りたてているのだから、広告ばかりをとにかく言うべきでもないのだろう。

## チビ

●●●●●  
 いったい、みんながこんなに体格のこと

などを気にしはじめたのは、いつの頃からだろう。

はつきりはいえないが、「太る薬」の広告は明治の後半から出はじめるようだ。また「背が伸びる器械」の広告を頻繁に見かけるようになるのは大正半ばから昭和にかけてである。

身長コンプレックスは、個人的になら、身長差のある人同士の出会いの場に生じることは昔からあったかもしれない。しかし、それが改造すべきものと唱えられ、大衆の多くが実際に自分たちの体格に関心をもつようになったのは大正半ば頃、列強諸国の兵士と比較しての日本人の体格の小ささ、また徴兵検査の結果から見ての年々の体格劣化が社会問題とされ、やかましく論じられるようになってからのことのようなだ。その頃からほとんど官民一致してのキャンペーンのごとく、国民体力の強化を唱える健康増進・体格改造の商品広告が溢れだすのである。

もともと「健康」を「国民の義務」とす



るような発想は「富国強兵」政策のもとに  
生み出されたものであり、そこに初めて体

## 小柄の人に救ひの器械



## 身長が二寸につきと伸る 脊柱矯正伸器

身長は増加し體質は均整強健となつて  
身長が二寸につきと伸る

「きつと二寸伸る」ドクトル大澤の「脊柱矯正伸器」

置が取り付けられ海に行かず池に求めず  
居ながら舟を漕ぐ様に知らず識らず  
の間、胸の細小な者、腰腹部の細小な  
者、或は緩弛なる者脂肪肥満症の者、

脊の低い人は兎角悩む  
が多いものです。そこで  
此カイロプティック  
療法應用の運動は脊  
を矯正し、軟骨盤の  
位置間軟骨盤の萎縮  
平を治しながら病者  
は病氣を癒しながら  
二寸伸びる向特殊運動

男女共身長が低い一生の間何の位損が分らないが最近特許局の  
登録を受けた身長器は全身の骨と骨との間の軟骨を伸長せしめ  
伸長程が高くなると同時に姿勢も矯正する国家的利益の一大  
發明である。公益普及の爲め希望者へ脊の伸びる器械無料

## 有功金牌受領



## 小男も大男となる

## 伸長器の發明 器械無料貸與

国家的実益の發明、自宅で秘密裡にできる伸長器

格コンプレックスも「国民」に共有される  
認識として誕生したといつていい。徴兵制  
のもと身体を合格・不合格に分ける検査を、  
成人式のごとくすべての男が一度は受ける  
ようになったことの効果は大きかった。不  
合格の身体は、「恥（とくに親の）」として意  
識されるようになるからだ。日露戦争の頃  
からその意識が強くなる。

そして大正半ば頃からは、男女を問わず、  
体格のよいこと（たくましい男と安産型の  
女、よりよい種）が賛美され、江戸以来の  
柳腰の女、金も力もない弱々しい色男とい  
う遊蕩的な理想像は否定されるようになる。

性的魅力の一タイプとしてはそれらが完全  
に無価値となることはなかったが、身体に  
まつわる合格・不合格の意識は「国民」全  
体にほぼ共有され、以後に拡大していく身  
体コンプレックスの源となった。

## 短足・脚線美

昭和初期の、いわゆるエロ・グロ・ナン  
センスでくくられる頽唐の巷。「脚線美」な  
言葉が流行る。国際感覚豊かだった時代、  
欧米に流行する風俗はただちに輸入され、  
腿まであらわな脚が並んで踊るレビューが  
客の目を奪った。今の目からは大根足と見  
える足がずらりと並ぶが、グラフ雑誌には  
よく西洋のショー風景が掲載され、いやで  
も比較されてしまう。脚線美をつくりだす  
ための広告も、この頃には頻繁に見られる。  
もちろんレビューの影響ではなく、その  
頃から女性に洋装が普及しはじめたからで  
ある。雑誌にはすらりとした、たとえばア  
ール・ヌーボー風なファッション画や女優



の写真が載せられ、ファッションと同時にその似合う身体が憧れの対象となった。

欧米映画の果たした役割も大きい。

しかしショート・スカートをはいいたのはモダンガールたちぐらいだったし、まもなく戦時体制に突入してしまうため、ほとんどの女性にとって脚線美が問題になるのは、誰もが洋服を着、ストッキングをはくようになった、戦後もやや経ってからのことだった。

昭和三十五年の「ナイガイのフルファッション靴下」の雑誌広告では、女性が見事に細い脚を見せて椅子に座っている写真に、こんなコピーがついている。

「自信たっぷり／だれに／みられても平気／このポーズ／——そう脚もちゃんと／ストッキングでお化粧ずみ」

ストッキングがフルファッションからシームレスになり、ミニが流行り、などといったファッションの変遷は、脚部に「見られる」部位としての意識をより強めてゆく。洋装がバストの大きさを見えやすくし、胸

美姿を造る法  
先づ爪立ちし其  
下へゴムを入れ  
足袋靴下をはく  
實に輕便でスラ  
ックとして気分  
好く自然態を  
正し實に衛生的  
の良具と整型專  
門外科醫學博士  
林先生を初め諸  
大家の賞讃あり  
○足袋は三分大  
形三ツコハゼに  
限る

身長・ゴム大流行の「ファイン」

二寸以上  
流行ヲ知ルノ徳  
流行ヲ知ラズノ損

足袋用 甲 五圓參拾錢 乙 四圓參拾錢  
靴用 甲 五圓八拾錢 乙 四圓八拾錢  
送料廿錢 演劇用御好みの色有

東京神田元柳原町卅四  
醫療器械  
ゴム一般 製造元 小柳整型堂  
電車須田町か和泉橋下車が便  
電神二一九六番 振替四五六三二番

戦前版、和服のシークレットブーツ「ファイン・ゴム」の雑誌広告

「ファイン・ゴム」  
スラリとくみこむるので太くはならず



のコンプレックスを強めたように、身体のうち「見られる」部分が広がるにつれ、コンプレックスの種は増えてゆく。

短足も同じである。和服を着ている限り、

短足など問題にならない。近代にそれが問題視されたのは、身長問題の一要素としてにすぎなかった。

たとえば現在のシークレット・ブーツに似た「ファイン・ゴム」などの商品が、戦前にも広告されている。おもに女性用で、足袋の中に入れるものだ。これはあくまで身長を高く見せるためのもので、短足をカバーする目的はない。洋装が普通になって、初めて短足は美学的な問題になりえたのである。

体格に関するコンプレックスは、もともと「富国強兵策」のもとに形作られた意識だったが、いったん身体というものが「見られ」、「評価される」ものとなってしまえば、あとは「見られる」部分の推移・拡大にともない、コンプレックスは自動的に増殖してゆくことになる。

## 顔

普通、真っ先に「見られる」部分、もっ



とも多くの印象を受けるところは顔だろう。その顔のそれぞれのパーツのコンプレックスについてはどうだろうか。

顔の美醜を評価する視線は、むろん相当時代を遡っても存在する。平安時代にも、引き目・鉤鼻の、いわゆる「平安美人」であつたかどうかは定かでないにせよ、とにかく美醜は言われた。

江戸時代末には、化粧法を記した『都風俗化粧伝』という本が出版されているが、それによれば、色が白く、筋が通って、眼は大きすぎず小さすぎず「りんかつよき」ものがよしとされている。

近代以後も、この規範はそう大きく変わるわけではない。ただ欧米映画などの影響によって、眼はより大きくパッチリとした二重が理想となった。昭和初期には、簡単に二重にできる「美眼器」などが売られ、また整形術では、大正十二年に開業した丸ビルの内田眼科が大量の宣伝によって有名になった。それは独自に開発したメスを使わない方法で、雑誌『東京』（大正十五年三月

号）に掲載された内田孝蔵院長の文章「眼はどんなにも可愛くなる」によれば、それまでに三百七十人に施術したという。

これが昭和十七年に発行された眼科学の権威石原忍の著『日本人の眼』になると、一重瞼のよさが最近は見直されてきたと記されている。もつともそのような趨勢になつてきたというわりには、二重瞼信仰を強く批判していて、その調子から察するに大衆の嗜好はそれほど変わっていなかったよ



使ったその日から二重マブタの「アイホン美眼器」と騙されたと思つて使ってほしい「色白美顔料」

うでもある。国策にかなつた健康的な肉体、すなわち「翼賛型美人」の一要素として「健康な眼」の大切さを訴え、また外国映画の影響で二重瞼のほうがいいと思ひこんでいる人の間違いを指摘し、「日本人の眼」の美しさを讃えているのだが、裏返せば、なお大衆は二重瞼に憧れていたと読めるからだ。ところで先の文中で内田は、眼を美しくすることは精神に影響を与え、快活で社交的にするとか、容貌の醜い子供は卑屈に育つて社会に出ても落伍者となりがちなので「出来得るだけ整形的治療を施すことは教育上非常に重要なことである」と記していた。

これに似た発言が、昭和十一年に発行された林熊男著『鼻の美学』にも見られる。林によれば、文明が進むと人の社交性が高まり、よつて容貌や姿の美しさの価値がますます増してくる。したがつて化粧や服装を整えることは「他人に対する義務」であり、それをゆるがせにするなら「共同生活の責任を重ぜざる者と言われても仕方が



# 鼻の病

●手輕な治療法  
無代進呈

鼻が詰つたり鼻から悪臭がでる人様から遠くまで、匂がスッパリ分らない、頭がボンヤリ気分がクシャ／＼して、気が下さたりヒンヤリを起す御婦人は早くミナト式で御手當下さい。僅かの費用で人知れずコツ／＼手輕に快方されま



次第最新家庭治療法を  
無代進呈  
たします  
社 會 式 株 東 製 漢  
五ノ三路馬場町日本京東  
總十五號二 五番壹式トナ

シリーズノ

## 隆鼻術 井 豊 煩 術 其他

眼・耳・唇 凹み眼、こめかみ、あご等顔面  
の整形に應用す (料價一兩金五圓)  
(館附書送呈) 大阪市北區河内町傳馬場 大阪十全藥品部

隆鼻術藥品ノースリン雑誌広告

ない」。肉体美のうちでも重要なのは容貌美であり、なかでも顔の中央にあつて統一の要となっている鼻はもつとも大切である。世の中には鼻の低いばかりに心までひがみ醜くなった人たちが大勢いる。そのような「精神的に其の社交性を除かれた人々」を、隆鼻術は「蘇生」させ、「新しい生命を与える」と言つても過言ではないと、林は隆鼻術を施すことの精神的な効果を強調しているのである。

鼻は江戸時代にも、筋の通つた高いものがよしとされてきたが、一般の人にとってその形や高さがコンプレックスの種となつ

たのはいつからのことか、定かでない。「隆鼻術」がドイツから伝えられたのは明治末のこと、その技術を基に独自に創案された隆鼻術が街の病院で行なわれるようになったのは、大正時代になってからだつた。多くの医者が広告を出したが、不完全な技術で行なつていた者が多く、暖房で鼻の中のパラフィンが融けたなど、笑えない話が多かつた。

たしかに林の言うように、女性が社交的な場に出ていくような状況が増えたことは、女性に容貌コンプレックスをより強く意識させるようになっただろう。女性に限らず、社交的な場で自信をもてない人々の不安を刺激するように、容貌改造術はその精神的効果をうたつた。現在の美容整形やエステティックも、身体改造を通じてじつは精神のトリートメントをしているといふことについては、『別冊宝島162 人体改造!』に詳しく論じられているので、ここでは詳論は控える。ただ、整形やエステの広告がふりまいて「誰でも美人に

なりうる」という幻想が、「誰もが甲種合格であるべし」という強迫の民主主義版にすぎないこと、改造で実現されるはずの「本当の私」「もう一人の私」という夢が、後に挙げる精神コンプレックス産業と共通する、今もつとも旬の商品となつていくというこ

とだけは記しておこう。

眼や鼻の整形が本格的に商業化を迎えるのは戦後のことである。新橋の十仁病院と先述の内田眼科とがともに強力な宣伝で二大大家とされたが、戦後間もない頃に手術を受けにきたのは、多くが米兵を交際相手とする女性たちだったらしい。目・鼻のコンプレックスがその後強まっていくなか、大衆の間にアメリカ人へのコンプレックスが強く浸透してゆく過程にまずは一致していた。

その流れに、プロポーションや身長などの身体コンプレックスがともに乗りあわせていることはいふまでもない。一九五三年に伊東絹子がミス・ユニバースの第三位になつた時、国を挙げての大騒ぎになり「八



頭身美人」ブームになったことなど、そのコンプレックスを露骨に見せた風俗の一例である。

## 色黒

昔、白子さんと黒子さんが出てくる「ロゼッタ洗顔パスタ」のCMというのがしょっちゅうテレビに流れて印象深かったが、色を白くする薬の広告に、白い人と黒い人が出てくるというのは、明治以来の手法である。

色白は古来美人の条件であるらしいのだが、近代以降はそれに西洋コンプレックスを重ねた奇妙な広告も現れはじめる。

一例が「ハルナー」という肌を白くする飲み薬。商標は、左右を白黒に塗り分けた顔。不気味である。昭和の初め頃、新聞・雑誌にガンガン広告を出していた。

そのパンフレットを見れば、色白な西洋人は優秀な人種で、色黒なのは「未開」な進化の遅れた人種である、よってこの薬で

一気に「進化」して、優れた人種になろうなんてことが書いてある。美容界の「脱亜入欧」思想ってどこか？

現代では、色白はそう絶対的価値でもなくなった。今やほとんどの人が日光の下で働く毎日を送ることはなく、色白が箱入り娘の証となるわけではない。むしろほどよく灼けた肌は、リゾートなどで優雅に過ごした印と受け取られる。肌の黒さは「生活」

### 驚き給ふな魔術の様です

ニキビが治る 色白くなるソバカスとれる 美人となる

美容界の脱亜入欧「ハルナー」雑誌広告

の結果ではない。したがって今は、肌荒れやシミなど「お肌のトラブル」がもつとも問題である。肌のトラブルには「生活」の気配が漂うからである。

## ハゲ

ハゲがいつから嫌われるようになったのか、不勉強にしてたしかのことを記すことができない。江戸時代には、男は月代さかやきを剃っていたのだから、みんなハゲのようなものだったはずだ。ただ、鬚が結えなくなるほどハゲてしまった場合はどうなったのか。先代代の春日野親方、元栃木山は、鬚が結えなくなったのを機に現役引退を余儀なくされたというが、同じように、隠居するなどしたものか。もっとも平均寿命の短かった分、ハゲの悩みは少なかったには違いない。しかし若ハゲの場合はどうしたのか。だいたい、なぜハゲはコンプレックスの種になるのだろう。



世捨て人である坊主が頭を剃ったり、「頭をまるめて詫びを入れる」という言葉があるように、剃髪には、現役引退、身を引いて謹慎するという意味があるようだ。それが自然現象として起これば、すなわち「老い」にはかならない。まだ若いにかかわらず「老い」の印が現れてしまう。ありきたりな解釈とも思うが、そのことが、ハゲ・コンプレックスの根拠だろうか。

その正否はともかく、明治になってまもなく、「毛生え薬」の広告はやたらに目につくようになる。ヤカンにその薬を塗ったら毛が生えましたとか、女性の鼻の下の片側にだけ塗ったら片ヒゲが生えましたというふざけた調子の図のついたものが多い。その頃の「毛生え薬」広告のターゲットは女性を中心である。「髪は女の命」と髪の長さ・美しさを美人の条件と考えていた前近代以来の感覚に訴えるものであったようだ。もっぱら男のみに向けての「毛生え薬」類の広告は、大正時代になって頻繁に見かけるようになる。

抜け毛、きれ毛がとまる毛生え薬「ハイトポマード」の雑誌広告

その一例「ハイトポマード」の広告は、まるで満員電車のように人が混雑している中に、三人のハゲたオヤジが混じっている。女性たちの視線のなかにはその頭を見ているらしきものもある。見ているような見てなんかいないような、そのへんの曖昧さが、なんともハゲの自意識にシックリというか、突き刺さるというか、うまいなあと思わせる。

若ハゲ防止に！

後頭部の写真を使った「三共のヨウモウトニック」の広告も、他人が自分の頭を後ろから見たらこんなふうに見えるのかもしれないと、悲しくコンプレックスを刺激して効果的だろう。また同じトニックの「このピンチに何故の逡巡ぞ！」というコピーも、「まだそれほどではないけど……」と思う人に危機感を煽って見事だ。現在のカットラや養毛剤のCMに使われる手法は、大正・昭和初期に出つくしていたといってい

シワ

ハゲのコンプレックスについては、ただ



「若い」の印というだけでは説明できない気もするが、シワについてはそういつて間違いないだろう。

シワを取るというクリームは決まって「若返り」効果をうたう。とくに大正十年頃はホルモンが人を若返らせるとする学説がたいへんな話題となり、その効果を否定する実験結果が出されてもお昭和初期まで、ホルモン剤による若返り療法が風俗的に流行したため、それに合わせたような広告が多く見られた。

ホルモンによる若返り療法は、昭和二十七年頃にも大流行し、牛の脳下垂体の切片を尻に埋めこむと、ハゲ、シワ、精力減退に効く、さらには背が伸びるなどとも言わ



シワ消し超ホルモンリポイドクリーム

れ、十仁病院を始め、整形外科病院が盛んに行なつてずいぶん稼いだという。むろん、効果はごく一時的なものでしかなかった。

今もシワ取りは女性にとって大きな課題である。「若い」は最大の敵なのだ。

「若い」がコンプレックスとしかならないこともまた、歴史的には近代以後に属する感覚であるように思われる。社会変動の少ない前近代社会にあつては、老人の知恵や経験は尊重されるべきものであつたからである。その知恵が旧弊なものと軽蔑され、書物や学校を通じて得られる知識のみを正しいとする「文明開化」以後の知の変革を経て、「若い」は、庇われるべき弱さや、滅びへ向かう醜さとなり、せいぜい礼儀として敬われるべきものとなった。高度経済成長以後は、老人に敬意をはらうような礼儀さえ失われた。

「若い」に価値が認められなくなれば、誰もが「若い」を怖れるしなくなる。そんな時代に、目尻のシワの拡大写真はじつに効果的である。そこにはむろん、「女」とし

ての「現役」意識も絡みついてくる。女性が性的に「現役」でなくなれば男社会からスポイルされるという怖れ。「現役」期間をいかに延長するか。広告に記された「十歳若返る」「まだ間に合う」などの言葉は、その裏で「若い」はすなわち「不幸」でしかないと駄目押ししているようでもある。

## 無毛・毛深

「あるべき所に毛のない方」のための万能毛生え薬も、明治以来、よく広告されていた。はつきり書いてなくとも、主目的はアンダー・ヘア。陰部の無毛は不妊の印と思われていたため、当時の女性には深刻な問題であつたという。ほかには言うことなしのお嬢様がただそのためにいつも破談になつていたのが、これで解決したなんていう広告もあつた。相手に事前に打ち明けていたのだろうか。

一方、毛深いことも、明治からすでに悩みの種だったらしい。腕に剛毛の生えた女



**新発 毛剤 旭**

創製者 若返らす 九大教授旭博士

加へたるは「旭華」なり

井尻、阪上兩博士實驗 推奨 発毛の合理療法

内服絕對に副作用なく毛根を 培養し、外用を局處に塗布し 発毛す。

製造元 大東製藥營業所

大阪市住吉神社前 電話住吉二八二五

毛髪も 精力と共に

**毛を生やした涙の苦心**

専門醫博士の實驗 實驗者の意外の驚異 實地内容要録代達上

「毛を生やした涙の苦心」は、毛を生やすことの苦心を、専門醫博士の實驗を通じて、實驗者の意外の驚異と共に、實地内容を要録代達上したものである。この苦心を、専門醫博士の實驗を通じて、實驗者の意外の驚異と共に、實地内容を要録代達上したものである。

ヘアヌード・モデルもこれで安心毛生え薬「旭華」

性の図のついた脱毛剤の広告が雑誌によく出ている。男女ともに有効らしいが、むしろ主に女性を対象としていた。その剛毛に覆われた腕が獣っぽく見えたとおり、体毛は人間の動物的な一面の象徴であり、低級な印象を与える。高級なのはむろん陶器のようにスベスベとした白い肌。「生き物」としての気配を感じさせないほどいい。「生き

物」臭いのは、品のないことなのだ。

最近男にも、「生き物」臭さを消したいと願う脱毛に励む人が増えた。「人に嫌われない」という配慮は、天使のように淡く「清潔」な存在への変身を夢見させる。

### くすみ・黒ずみ

最近の女性誌でよく見られるようになった広告が「くすみ取り」クリーム。乳首、乳輪、ビキニライン、腋の下などに塗るものだ。広告では、ピンクの乳首と黒ずんだ乳首の写真が並べてあったり、黒ずんだ乳首写真の横に「こんな色になる前に」「まだ間に合う」などと書いてある。また「遊びすぎと思われる方は乳首やビキニラインに（塗る）」などともあって、つまり「遊んでると黒ずむ」という俗信に基づき、「遊んだ覚えはなくとも、黒ずみは遊んだ証拠と見られます」と裏でささやいているわけである。

また「ビキニラインが気になって人前に

Liberty リバティールーフ  
おかげさまでご利用者40万人突破!!

胸・ボディのメラニン沈着の防止に

「くすみ・黒ずみ」を防止する

プレゼント

A. 100%シルククローブ（おまかせ）  
B. クリスパスティー（おまかせ）  
どちらかお好きなものをプレゼント

乳首・ボディのくすみで悩んでいませんか?

出るのが恥ずかしい方に」ともある。女性の身体の「見られる」部位が、ここまで拡大したということだ。

短小・包茎・早漏は「未熟」、インポテンツは「老い」を感じさせ、ともに「生命力」不足の印象を与える。回春剤、粘膜の感覚を麻痺させる塗り薬、性器改造器具、手術、精神療法など、広告はさまざまな手だてを売りこんできた。

### 性器

しかし、その広告こそがそれらの悩みをより深くさせてきたのかもしれない。



戦前、たとえば「ボキシエ」なんて薬の  
 広告では、いつも白人女優の悩ましい目つ  
 きの顔写真がついていた。その誘惑する瞳  
 は、パンツを下ろしたとたんに失望に曇る  
 かもしれない。そんな不安を煽る。それよ  
 りタチの悪いことに当時の広告は、それら  
 の障害の原因としてしばしば「手淫」を挙  
 げていた。当時はホントにそう思われてい  
 たので嘘を記していたわけではないが、そ  
 のことをあえて書くことで、男たちの不安  
 をいっそう煽ったのである。今までコンプ



なぜか白人女優、早漏防止の「ブンピレーション」の広告

レックスを感じていなかった人でも、「手淫」の経験さえあれば、「もしや自分も」、あるいは「いずれそうなるのでは」と悩みはじめてしまう。悩ましい女優の写真を見せつつ、欲情を禁止し、そんな煩悶に追いこむ。じつにイケナイ広告なのである。

# 体臭

自分の匂いには自分では気づきにくい。そこで、「あなたも臭いかもしれない。人に不快感を与えているかもしれない」と不安を与える広告の手がある。そんな広告をしていたワキガの薬は、明治時代からあった。口臭や、汗の匂いにも「嫌われるぞ」と不安を煽るようになったのは、高度経済成長期以後のこと。さらに朝シャンに代表されるデオドラント・ブームは、八〇年代バブル経済期に起きた。

身体コンプレックスは、ある程度暮らして余裕があつて初めて切実になる。なぜならほとんどの身体加工の理想は、

身体から「生活」を感じさせる部分、さらには「生き物」を感じさせる部分を拭い去ることだからだ（男性器コンプレックスなどは違うと思うが）。最終目標は、理想的なプロポーションを持つ無機的な人形と化すことか。そんな身体加工の夢が、精神改造の欲望と表裏をなして一体であることはいう

キツト  
治る  
わきが  
新療法



リキガと癩病の二病は誰にも患苦して免れる者もない程にイヤがられて居るが、臭い者身知らずと云つて自分自身では知らずに人中へ出るが、そう云ふ人は自分の耳クソを調べて御慮なさい。モシ耳クソが少ても、湯り氣があつたり酸がければ必ず其人はリキガです。之れは百人に一人の誤りもない御慮下さい。從來の様な一時癖への飲み薬、薬や着け粉又は手垢、光線療法、陰離等でも全治せずに御用。上級申込みになれば、世界無比の新薬、現貨、薬を無代で御密に御返申上げます。

わきが

● 忘れた如くスグ全治  
● 化學的新療法進呈  
陸軍一等軍醫正七位勳六等  
ドクトル音尾博士は手配



證<sup>しやう</sup>の責任<sup>しやういん</sup>有<sup>あ</sup>藥品<sup>りやくひん</sup>を發見<sup>はつけん</sup>致<sup>いた</sup>した<sup>した</sup>是<sup>こゝ</sup>迄<sup>まで</sup>素人<sup>すじん</sup>ダマシ<sup>だまし</sup>の賣<sup>ばい</sup>藥<sup>りやく</sup>にて效<sup>きやう</sup>無<sup>な</sup>く困<sup>こ</sup>り<sup>り</sup>の人も  
彼<sup>か</sup>是<sup>こゝ</sup>と迷<sup>まよ</sup>わ<sup>ず</sup>一<sup>いつ</sup>日<sup>にち</sup>も早<sup>はや</sup>く東<sup>とう</sup>京<sup>きやう</sup>府<sup>ふ</sup>下<sup>か</sup>淀<sup>でん</sup>橋<sup>きやう</sup>町<sup>まち</sup>第三<sup>だいさん</sup>小<sup>せう</sup>學<sup>がく</sup>校<sup>がう</sup>正<sup>せい</sup>門<sup>もん</sup>前<sup>まへ</sup>東<sup>とう</sup>京<sup>きやう</sup>博<sup>はく</sup>愛<sup>あい</sup>藥<sup>りやく</sup>院<sup>いん</sup>施<sup>あて</sup>に病<sup>びやう</sup>名<sup>な</sup>  
と雜<sup>ざ</sup>誌<sup>し</sup>名<sup>な</sup>ハガキに書<sup>か</sup>て申<sup>まう</sup>込<sup>こ</sup>め

やせる



ヘミ新療法無代進呈  
身體に害無不思慮にヨクキク化  
學藥局  
す男女  
とり過  
てお困  
の人様  
はご迷  
はるは  
東京府下淀  
巴里東京博  
愛樂院  
へ二銭切手  
封入申込  
秘密に送  
る

イボレ

今早く治せ  
は人から笑われ  
不思議に早く治  
秘法有ハハ  
に病名と婦人  
見たと記入  
京府下淀橋町第  
小學校正門前通  
京博愛醫院宛

「人から嫌われるクサイわきが」ドクトル音尾発明の「チゼン液」雑誌広告



までもない。デオドラント・コンプレックス

スは、そんな欲望の象徴のように思われる。

## 精神コンプレックス

### 性格・能力

女性週刊誌を開くと、「『超』頭が良くて『超』賢い可愛い女」、そして「胸がときめくような可愛がられる女性」になれるという、「性格教育法」の広告が出ていた。昔、カバ先生と呼ばれてよくテレビに出ていた人が会長で、笑顔の写真が載っている。小見出しに「性格って、左脳と右脳を発達させるんです！」だの「性格って左・右脳の働きの『原型』なんです」だのとあって、何のことだかわからない。本文を読めばもっとわからない。図解説明もかなり無茶だ。一日十分テキストに従って学習するだけで素敵な性格になれるという、通信教育の広告である。

「自分の性格がもう少し積極的で、明るくふるまえたら、もっと本当の自分らしく生きられるようになるのに」、あるいは「自分の性格が消極的で暗いばかりに人から嫌われている、ヘンに思われている」という悩み。こうした思春期に強まりがちな自意識の問題を解決する機会をもてないまま大人になった人たちにとって、性格改造商品の魅力は強い。

もちろん「人から好かれるようになりたい、人とうまくコミュニケーションできるようにになりたい」というコンプレックスは、最近になって登場したものではない。

赤面症、対人恐怖症などで悩む人が精神療法家のもとに行くなどは、戦前からあったことである。自分の気持ちがちよつと変わればうまいくはずとは思うのに、それ

ができない悲しさ辛さ。そこでつい頼ってみる、いわば簡易宗教のような役割をこの手の商売は果たしていた。今も催眠治療は人気がある。

また、電車の中でよく広告を見かける「話し方教室」なども同様な商売である。「人とうまく話せないばかりに、損をしている、自分の本当の力が発揮できていない」と感じている人は多い。そんな人がたとえば「話し方」を学ぶことで自己実現できるのでは

女性週刊誌「超」の「超」性格教育法

「超」性格教育法

「超」性格教育法

「超」性格教育法

“超”性格教育法

「性格が『超』ほど『超』魅力的に変わりました！」

性格教育法が、今、女性たちに人気の秘密！！

「超」性格教育法

「超」性格教育法



と、話し方教室の門をくぐる。

試みに『江川弘の話し方教室』という本を読んでみると、書かれているのは、話し方のノウハウではない。環境や周りの人に責任を転嫁せず（不平・不満を言わず）、現在与えられているポジションで全力を尽くすべしという説教である。けっこう説得力はあり、おじさんが読めば、部下に読ませ

たくなこと請け合いである（むろん、そこがイヤなところなのだが）。

また、「思考は現実化する」というナポレオン・ヒルに代表されるような、ポジティブな意志や潜在意識の活用が成功を実現するという系統の図書やセミナーも人気だ。そんなものを読むヤツはすでに充分前向きだと思うが、「今は生かされていない、より

大きな自分の可能性」という幻が今、たいへんな人気商品なのである。

以前よく「人間の脳は一割しか使われていない、残りの九割を使えばものすごいことができる」と、たかだか自己暗示程度のことを喧伝する通信教育があったが、今ではさらに「ドーパミン」「アルファ波」などの大脳生理学用語を乱用しての広告が無数に出されている。ようは「潜在意識の開発利用」だ。

「使われていない脳」は、素晴らしい商売の種である。ここを使えば、記憶力、発想力、超能力、何でもすごくなって超人のごとく、成功はするわ異性は群がってくるわ人から尊敬はされるわ、言うことなし。し

太古からの秘法

## 覇王の秘密を教えよう

～覇王「完売のお知らせ」～

覇王！をお求めいただき、ありがとうございます。  
覇王は、古今東西の歴史の秘法を伝えているので、  
いかに覇王の秘法を伝えているのか、エナジー・エナジーによる  
秘法は、秘に「大いなる力」を伝えているので、  
その時に世に出すようにと指示しました。  
覇王！を手にしたあなたは、  
秘法において、非常に大きなチャンスに恵まれたといえるでしょう。

恋愛 結婚 金運  
今、封印を解く  
奇跡の秘法を伝えている

### 空の開眼修法

## 愛・勇気・希望

### 虚空

◆「覇王」完売記念・天変地異守護・特別限定修法品◆

お申し込みは必ず電話がハッキリ

●電話による注文 ●メールによる注文

一分あれば相手は思いのまま!! 他人を自由に操れる「観念術」

他人を自由自在に操れる「観念術」

秘法「観念術」の秘法を伝えているので、  
いかに「観念術」の秘法を伝えているのか、エナジー・エナジーによる  
秘法は、秘に「大いなる力」を伝えているので、  
その時に世に出すようにと指示しました。  
秘法において、非常に大きなチャンスに恵まれたといえるでしょう。

恋愛 結婚 金運  
今、封印を解く  
奇跡の秘法を伝えている

### 空の開眼修法

## 愛・勇気・希望

### 虚空

◆「覇王」完売記念・天変地異守護・特別限定修法品◆

お申し込みは必ず電話がハッキリ

●電話による注文 ●メールによる注文

21世紀の秘法

## タキオン・エネルギーで恋人出現、人類救世。

恋人→獲得→結婚→LOVE→生命→人口増加→人類救世→宇宙開拓

タキオン・エネルギーで恋人出現、人類救世。  
恋人→獲得→結婚→LOVE→生命→人口増加→人類救世→宇宙開拓

タキオン・エネルギーで恋人出現、人類救世。  
恋人→獲得→結婚→LOVE→生命→人口増加→人類救世→宇宙開拓

恋愛・仕事・学習成功すべてが思いのままの音楽と超高速微粒子ペンダント

能力を肉体的に向上させ、魅力を大きくアップ

## 遂に出た!! 究極の願望実現音楽

### NAS CD

恋愛・仕事・学習・成功・すべて思いのまま

マイナスイオン・超高速微粒子の力で実現する

とてつもなく強いパワーを  
秘めたNAS CD  
願望がいつも簡単に実現する

超高速微粒子の力で実現する

Source Power Tool

## 未体験超メガ脳内ブレインサイバーバージョン

5段階で脳内メガ脳内ブレインサイバーバージョン

高輝度LEDによるリラクゼーションで  
ダイエットにも成功!

高輝度LEDによるリラクゼーションで  
ダイエットにも成功!



秋の特別誌上販売

眠る前に飲むだけ

目覚めれば体重ダウン

眠ったままで、おまかせダイエット

「眠る前に飲むだけ。目覚めれば体重ダウン！」のダイエット

「眠る前に飲むだけ。目覚めれば体重ダウン！」のダイエット

かもその開発には、昔なら宗教的修行が必要だったのが、今ではそれを科学の力でお手軽にできるようになった。暗示や睡眠学習や、脳波をアルファ波にする器具や一分の一揺らぎ音楽や、はたまた宇宙からの波動を集めるという道具や謎の物質……、広告を見ているとじつに楽しい。僕が金持ちだったら、買い集めてコレクションしてみたいくらいだ（不毛かな）。

超能力めいた能力のうちには催眠術などもあって、「他人を自由自在に操縦」たりもする。たとえば「観念術」なるものを通信教育で学ぶだけで、そんなことができる。

「一分間あれば相手はキミの思いどおりに

動く操り人形だ」というのだから、すごい。いちおう「不純な心での入会はできません」との断りがあるが、「不純な心」もたずになんなモン学ばヤツがおるかっ！と突っこみたくなってしまうところである。

同様に、他人を「あなたの意思に従わせる」という謎の器具の通販広告もある。説明書を取り寄せてみたら、それは「超空間数学に基づいた、アメリカ製の「至高の魔術武器」で、アタッチメントを交換することとじつにさまざまな使用が可能な「パワー・ジェネレーター」であった。その一つの使い方として、「この惑星上のいかなる人物のマインドへも侵入すること」ができるのである。六万円のものから三十五万円の高級タイプまであって、外部電源モジュールや各種アタッチメントなども別売りされている。

こういうものと成功哲学や能力開発セミナーなどを一緒にしては怒られそうだが、人間関係に悩み、あるいは思うまま生きていないという不充足感に囚われている人の、

コンプレックス解消の究極の形が、「自己変革」を通じてであれ、ついには他人を自分の思うままにするという小児的な欲望の実現であることは否定できない。

また心のコンプレックス商品が典型的なように、ダイエットや筋肉鍛練などの身体コンプレックス商品でも、近頃は「苦労を必要としない」ことを強調する傾向が強い。「寝ている間に」「身につけているだけで」「毎日サブリミナル・テープを聞くだけで」などといい、怪しげな科学理論の粉飾がつく。

そんな早上がりな方法で、誰もが魅力的な身体や容貌、素敵な性格になれ、素晴らしい能力を得られるとされる背景には、悪平等の民主主義的欲望がある。そしてエステティックの広告やオカルト・グッズの通販広告が宣伝する「より大きな可能性」や「今とは違う本来の私」という商品は、とどのつまり「思いどおりにならない今」から一足飛びに飛躍したいと思う小児的欲望をくすぐり誘う幻にほかならない。



# 筆者紹介

★祝康成 いわい・やすなり

60年鹿児島県生まれ。国学院大学卒業。週刊誌記者を経て、現在フリーのルポライター。『文藝春秋』『バート』『諸君!』などで執筆中。共著に『就職情報の真実』(三一書房)などがある。

★岩永文夫 いわなが・ふみお

48年東京都生まれ。明治大学文学部中退。風俗評論家。一世を風靡した『新譜ジャーナル』編集長時代より音楽評論を中心に各誌で活動。80年以降は、社会評論からフリーゾクへのアプローチを続けている。

★川嶋光 かわしま・こう

48年東京都生まれ。武蔵大学人文学部卒業。業界紙記者を経て、現在、フリーライター。競馬をこよなく愛する、モノの値段のオーソリティー。著書に『値段の研究』(ベストブック)『他人の給料がわ

かる本』(扶桑社)などがある。

★滝沢拓 たきざわ・たく

56年東京都生まれ。上智大学卒業。ジャーナリスト。金融、証券全般の取材を続けている。

★田口嘉孝 たぐち・よしとか

54年岐阜県生まれ。早稲田大学政治経済学部卒業。商社等勤務を経て、フリーの雑誌記者になる。

★田中聡 たなか・さとし

62年富山県生まれ。富山大学人文学部卒業。同大学文学専攻科修了。著書に『怪異東京戸板がえし』(評伝社)『ハラノムシ、笑う』なぜ太鼓腹は嫌われるようになったのか(ともに河出書房新社)がある。

★富坂聡 とみさか・さとし

64年愛知県生まれ。高校中退後、82年文部省大学入学資格検定試験に合格。84年中国へ留学、88年北京大学中退。現在、週刊誌、月刊誌で中国、台湾関係のテ

マを中心にフリーライターとして活躍中。著書に『龍の伝人』たち——『天安門』後を生きる中国人の実像(小学館)がある。

★永江朗 ながえ・あきら

58年北海道生まれ。洋書販売会社勤務を経て、現在フリーライター。出版流通からSMの縄の縛り方まで興味は幅広い。著書に『菊地君の本屋』(アルメディア)がある。

★夏原武 なつはら・たけし

59年千葉県生まれ。ビデオ専門誌編集を経て、現在フリーライター。元ヤクザ、運送関係と前歴は複雑怪奇。

★名村さえ なむら・さえ

69年東京都生まれ。92年に大学卒業後、現在フリーライターとして週刊誌を中心に活躍中。女性の視点での取材、社会現象へのアプローチを行なっている。

★沼清 ぬま・きよし

56年山形県生まれ。キャバレーの看板書

きから水商売、舞台の裏方などの職を転々とし、フリーライターに。すべての生を、性というフィルターを通じて見つめはじめていく。

★日名子暁 ひなこ・あきら

42年大分県生まれ。中央大学法学部中退。週刊誌記者を経て、現在、フリーライター。ヤクザ、ジャパゆきさん、南米、フイリピンからハゲ問題まで、そのカバーする領域は驚くほど広い。著書に『経・年・国籍不明』(ダイヤモンド社)『ヤッちゃん仁義なきお笑い』(ワニ文庫)などがある。

★山川正泰 やまかわ・まさやす

55年北海道生まれ。北海学園大学法学部政治学科卒業。ソフトウエア会社より脱サラし、フリーライターに。得意ジャンルは風俗、アダルトビデオ、セックス医学。

## 別冊宝島二六号 【へんな広告】

一九九五年二月十二日発行 一九九七年四月三十日第十五刷

編集長 井上學

編集 梨本敬法・降旗正子・近藤隆史・浅野智明 (太字は本号担当者)

編集局長 石井慎二

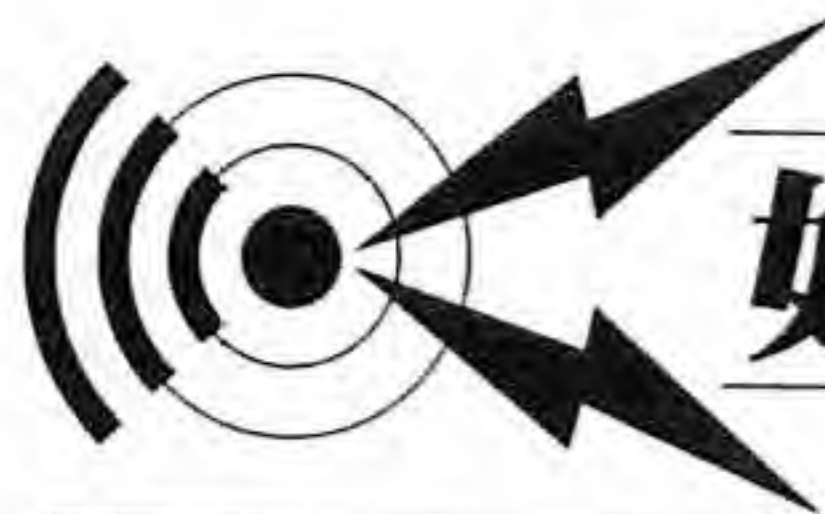
発行人 蓮見清一

発行所 株式会社宝島社

〒102 東京都千代田区一番町25 電話(営業部)03-3234-4621 (編集部)03-3234-3692 郵便振替001701170829株宝島社

印刷所 文唱堂印刷株式会社 Printed in Japan





# 好奇心にジャンルはない!

## 別冊宝島

### セックス&ドラッグ

#### 124 セックスというお仕事

女が見た女を売る女たち

性風俗の世界を女が見たらどうなるか? AVをはじめとして、性の情報は巷にあふれているが、女にとっては実際にそこで働かない限り、永遠に接することのできないナゾの世界である。初の女による性風俗探検記!

定価: 本体971円 + 税

#### 173 気持ちいいクスリ

クスリ王国ニッポンの快楽体験・裏表完全ガイド!

病気を治すだけがクスリじゃない! ビタミンからヘロインまで、合法・非合法おかまいなし。ココロの快楽に生きる人たちの知識と体験を集めてつくった阿鼻叫喚・問答無用・前代未聞のクスリの本!

定価: 本体971円 + 税

#### 196 メディアで欲情する本

ニッポンは電腦エッチの実験場だ!

平成版・日本型エッチの研究。コンピュータ+電話+ビデオ+TV+エロ本……。氾濫しまくるセックス情報に脳ミソがファックされたわれらニッポン人のとめどなく増殖する欲望の現在! 電腦エッチの国に愛はいらない!?

定価: 本体1068円 + 税

#### 211 1億人のAV

僕らが捧げた青春グラフィティ!

美少女アイドル、淫乱、巨乳、変態……。日本のエッチシーンを牛耳ったアダルトビデオをオモテからウラまで総めぐり! AV世代必読の一冊!!

甘酸っぱい思い出をあなたに。

定価: 本体1165円 + 税

#### 231 結婚のオキテ

女の本音、教えます

“合コン”“誌上お見合い”での愛の必勝法から“テレクラ結婚”“三行広告国際結婚”など結婚の裏手口まで、“いまどきの結婚”現場報告! どうしても結婚したいアナタの必読書!!

定価: 本体854円 + 税

#### 240 性メディアの50年

欲望の戦後史ここに御開帳!

カストリ雑誌から成人雑誌、青年誌等を経てAVへ! 作った人、売った人、買った人、みんなで語る、セクシュアル・ファンタジーの進化論! こうして、表も裏もなくなった!

定価: 本体854円 + 税

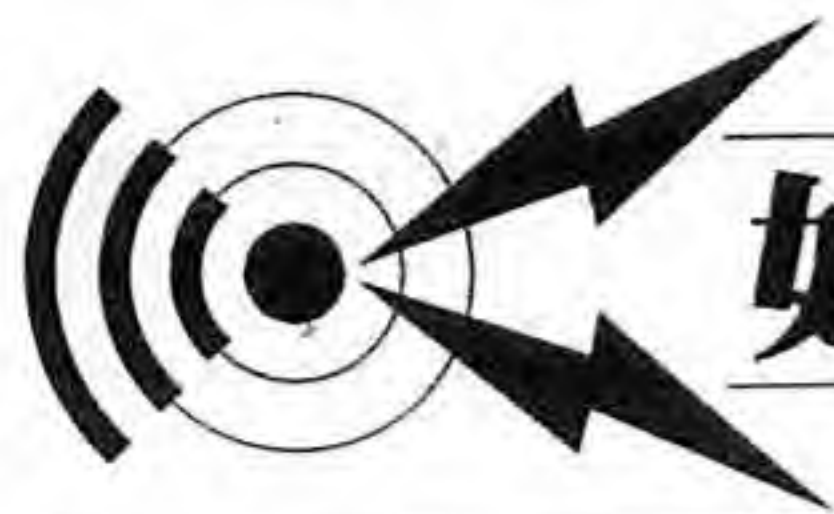
#### 273 元気がでるクスリ

回春剤・強壮剤・媚薬・合法ドラッグ  
楽しいエッチのための、クスリのすべて!

絶倫粉液、亜鉛、御宮宝、トンプク、ボボ・ブラジル……etc  
絶倫を誇るための往年の精力剤から、より気持ちよさを求めるいまどきの媚薬まで、フェロモンいっぱいのクスリの本! 下半身に効くクスリしか載っていません!

定価: 本体951円 + 税





# 好奇心にジャンルはない!

# 別冊宝島

## 悪趣味

### 216 ヘンな広告

Q2ショッピングから風俗嬢の募集、淫らな家政婦まで、新聞、雑誌に載る“あやし気”“不思議”“笑う”広告、ぜんぶ調べました!  
「世の中こんなもんだ!!」シリーズ第2弾!

定価: 本体951円 + 税

### 228 死体の本

死体はなぜ隠される?  
掟破りの突撃取材、都市伝説の考察等を通じて、清潔好きな近代ニッポン人と死人との関係をとことん覗いて考えた、まったく新しい「死人考古学」の試み!

定価: 本体971円 + 税

### 233 陰謀がいっぱい!

世界にはびこる「ここだけの話」の正体  
世界を操る秘密結社、よみがえる第二次大戦の亡霊、事件の背後に見え隠れするユダヤの影……。世紀末を彩る大陰謀から街のセコイ陰謀まで、ヒトはなぜ陰謀論にハマるのか、の大研究!!

定価: 本体951円 + 税

### 250 トンデモ悪趣味の本

モラルそっちのけの、BADテイスト大研究!  
寄生虫、フケ専ホモ、奇形ビデオ、蛭子能収、ウンゲロAV、秘宝館、佐川一政、犬鍋、死体カード、怪物売春婦……。人生を解毒するステキな話が満載!!

定価: 本体951円 + 税

### 268 怖い話の本

無差別テロのトラウマ、心霊事件、サイコパス、だるま女、怪奇物件、不幸の手紙、電腦怪異譚から、都市に跳梁するブキミな風説まで。「心の闇」をフィールドワークした、超ホラー・ノンフィクション!

定価: 本体874円 + 税

### 281 隣のサイコさん

電波系からアングラ精神病院まで!  
盗聴シンドローム、自殺未遂、発明パラノイア、愛しすぎる女、人格障害、ヤク中、監獄精神舎……。そして人権サイコパス! 妄想・幻覚・依存・発狂をめぐる、遠くて近い魂のボーダーランドへ!!

定価: 本体951円 + 税

快楽都市トーキョーの未体験ゾーンの歩き方

### 283 決定版! ウラ東京観光

マニア&事情通から集めた(怪)情報盛りだくさん!  
歌舞伎町・新大久保の外国人エリアの遊び方、秋葉原ジャンク・ショップ街の非合法グッズ、スワッピング・マニアの溜まり場、渋谷のキャッチ&スカウトマンたちの縄張り図、六本木・西麻布界隈の芸能人(秘)スポット……。etc.

定価: 本体757円 + 税



50万店長幹部

50万幹部

電話受付

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万

50万





# 世の中コツコツやる奴アツキ苦労ヤン!

**S.E.X.フレンド**  
紹介ルートで満足度100%  
紹介のルートと効率的な特

**出勤!**  
◎若さで稼げる◎週1  
◎未経験可◎月50万以  
◎今日稼げる◎学生高収  
払2万円上◎自由

**仕手株投資に参加しませ**  
入金の20%保証金◎証券購  
万円の1億円? 融資金◎50  
1億円の? 融資金◎50

**乗**  
つたままもOK  
車中も可  
即日融資? 車で現金  
元祖アリバイ会社  
◎対応取次◎在籍郵便物  
◎社名選択月一万円代行  
代◎社名選択月一万円代行  
の◎社名選択月一万円代行  
全最低保証月80万円上  
完脱がないい当店は何も  
さわらせないい風俗に不安な  
無いのです心風俗に不安な



ISBN4-7966-0916-4

C9436 ¥951E

雑誌65985-66  
定価: 本体951円 + 税